

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Кафедра фінансів та банківської справи

Казимирик Роман Романович
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ:
ПРІОРИТЕТИ ТА МИТНІ АСПЕКТИ

Спеціальність 8.03050801 – фінанси і кредит
Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

Студент групи ФМОчвм – 51
Р.Р. Казимирик

Науковий керівник
к.е.н., доцент А.Г. Бидик

Дипломну роботу допущено
до захисту
«___»_____2013 р.

Зав. кафедри
Десятнюк О.М.

«___»_____2013 р.

Чортків, 2013

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	7
1.1. Сутність та призначення експортно-імпортних операцій	7
1.2. Поняття експортного потенціалу як важливої характеристики економічної потужності країни	16
1.3. Необхідність та основні засоби державного регулювання імпорту та експорту як зовнішньоторговельних потоків	25
Висновки до 1 розділу	36
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	38
2.1. Аналіз зовнішньої торгівлі України за товарними групами та географічним розподілом	38
2.2. Характеристика та причини негативних тенденцій зростання імпорту в Україні	54
2.3. Проблеми реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту	67
Висновки до 2 розділу	83
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	85
3.1. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах: досвід для України	85
3.2. Напрямки покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України	93
Висновки до 3 розділу	106
ВИСНОВКИ	108
ДОДАТКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником, що впливає на динаміку й структуру національної економіки. Необхідність теоретичного осмислення процесів проблеми зовнішньої діяльності, що здійснюються у сфері міжнародної торгівлі, виявлення певних закономірностей і розроблення рекомендацій щодо їх розвитку являються актуальним аспектом постійного дослідження вчених-економістів у різні часи.

Теорію і практику еволюції, роль і місце різних теорій зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної торгівлі висвітлили у своїх працях вітчизняні науковці В.І. Власов, В.І. Губенко, О.А. Кириченко, Ю.Г. Козак, А.І. Кредісов, В.С. Сухарський, російські дослідники І.Т. Балабанов, О.І. Балабанов, О.П. Кирєєв, Л.Н. Красавіна, Ф.М. Левшин та ін. Дослідженням сутності поняття експортного потенціалу займалися та продовжують займатися як зарубіжні так і українські вчені: Ліндерт П., Портер М., Клименко Н.А., Рогов В.В., Сейфуллаева М.Е., Капіцин В.М., Пепа Т.В., Крушницька Г.Б., Стичишин П.П., Бойко С.М., Пирець Н.М., Попова О.І., Кириченко О.М., Скорнякова І.В. та інші.

Однак все ще залишаються недостатньо дослідженими окремі питання сутності експортно-імпортного потенціалу та методології його оцінки. Враховуючи це, у данному дослідженні здійснена спроба поглибити розгляд саме цих питань, провівши аналіз українського експорту та імпорту та завершивши обґрунтуванням пропозицій щодо його подальшого розвитку.

Формування і реалізація експортно-імпортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії. Проблеми реалізації одночасних стратегій імпортозаміщення та покращення експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з

трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства.

Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи. Відкритість господарської системи країни до зовнішнього світу у вигляді зовнішньої торгівлі регулюється державою та вимагає розроблення стратегії, що могла би органічно поєднати одночасне застосування політики імпортозаміщення та її взаємодоповнюваність з політикою стимулювання експорту. Саме ця обставина обґрунтовує актуальність даного дослідження.

Мета і задачі дослідження. Виходячи з наукової та практичної актуальності теми і спираючись на результати вивчення її окремих аспектів у світовій і національній економічній літературі, метою магістерської роботи є вивчення теоретичних основ та прикладних аспектів поняття експортно-імпортного потенціалу, визначення його складових та напрямків покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі основні *завдання*:

- висвітлити сутність та призначення експортно-імпортних операцій;
- розглянути поняття експортного потенціалу як важливої характеристики економічної потужності країни;
- обґрунтувати необхідність та основні засоби державного регулювання імпорту та експорту як зовнішньоторговельних потоків;
- провести аналіз зовнішньої торгівлі України за тоарними групами та географічним розподілом;
- дати характеристику та виявити причини негативних тенденцій

зростання імпорту в Україні;

- виявити проблеми реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту;
- дослідити практику державної підтримки експортної діяльності в зарубіжних країнах;
- запропонувати напрямки покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України.

Об'єктом дослідження є імпортні та експортні зовнішньоторговельні потоки України та практика їх державного регулювання.

Предметом дослідження є економічні засоби і заходи державного впливу на експортно-імпортну діяльність вітчизняних суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності з метою формування позитивного зовнішньоторговельного сальдо платіжного балансу країни.

Методи дослідження. Дослідження проведено із застосуванням діалектичного та системного підходу до вивчення економічних процесів. У процесі роботи застосовувались такі методи економічних досліджень: методи наукового пізнання, синтезу, порівняння, системно-структурний, абстрактно-логічний, графоаналітичний, економіко-статистичний, балансовий, експертних оцінок тощо. Інформаційною базою дослідження були законодавчі і нормативні акти Верховної Ради та Уряду України з питань зовнішньоторговельної діяльності, праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем державного регулювання ЗЕД.

Наукова новизна одержаних результатів. Результати, що одержані автором в ході дослідження і виносяться на захист, полягають у вивченні теоретичних основ та прикладних аспектів поняття експортно-імпортного потенціалу, визначенні його складових та напрямків покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України.

Основні положення наукової новизни результатів дослідження полягають у наступному:

- висвітлено сутність та призначення експортно-імпортних операцій;
- розглянуто поняття експортного потенціалу як важливої характеристики економічної потужності країни;
- обґрунтовано необхідність та основні засоби державного регулювання імпорту та експорту як зовнішньоторговельних потоків;
- проведено аналіз зовнішньої торгівлі України за тоарними групами та географічним розподілом;
- дано характеристику та виявити причини негативних тенденцій зростання імпорту в Україні;
- виявлено проблеми реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту;
- досліджено практику державної підтримки експортної діяльності в зарубіжних країнах;
- запропоновано напрямки покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України.

Апробація результатів дипломного дослідження. Основні теоретичні положення дипломного дослідження оприлюднено на науково-практичній студентській конференції: «Сучасні проблеми та тенденції розвитку фінансово-банківського сектора України» (м. Чортків, ЧПБ ТНЕУ, 8-9 квітня 2013 р.).

Практичне значення одержаних результатів полягає у дослідженні основних закономірностей та розробці напрямків покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України.

Структура і обсяг роботи. Магістерська робота викладена на сторінках комп'ютерного тексту і складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 111 найменувань. Містить 9 таблиць, 5 рисунків та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1. Сутність та призначення експортно-імпортних операцій

У сучасній міжнародній економіці прогресуюча глобалізація робить усі країни залежними від світових ринків товарів, капіталів і послуг, звідки їхній відтворювальний процес отримує як стимули, так і шоки, що змінюють його течію. Не дивно, що від успіхів або неуспіхів у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків залежать нині і темпи, і характер розвитку більшості країн.

Міжнародна торгівля – це первинна форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами, послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами. Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі.

Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включають ЗЕД суб'єктів світового господарства. Це означає, що у зовнішній торгівлі, насамперед, і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

По критерію суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції можна виділити: 1. Зовнішня торгівля держави – це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни. 2. Зовнішня торгівля окремих суб'єктів ЗЕД – це сукупність експортно-імпортних операцій, що здійснюється кожною з них окремо.

Традиційна зовнішня торгівля – це експортно-імпортні операції суб'єктів ЗЕД, які здійснюються на умовах оплати товарів та наданих послуг у грошовій формі (товар – гроші, гроші – товар), тобто товари продають/купають за гроші [85].

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими, яка передбачає оплачуване вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів і послуг. У своїй сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до того ж є складною соціально-економічною категорією, її можна розглядати з двох позицій – операційної та державно-політичної (рис.1.1) [73].



Рис. 1.1. Підходи до розуміння сутності міжнародної торгівлі

З операційної точки зору міжнародна торгівля – це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. Тобто йдеться про рух товарів (у т.ч. послуг, ліцензій, ноу-хау, інжинірингу тощо), інструменти й механізми розширення товарообігу, вдосконалення структури експорту та імпорту, прогнозування й оцінку світових товарних ринків, планування можливостей експорту і потреб імпорту, організацію контрактної

роботи, контроль за поставками та відвантаженням товарів, здійснення валютно-фінансових операцій тощо.

З державно-політичного погляду міжнародна торгівля розглядається як особливий тип суспільних відносин, що виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, для кожної з яких характерна власна зовнішньоторговельна політика. Такі відносини регулюються спеціальними міжнародними регламентами: договорами, угодами, актами та іншими нормами міжнародного права.

Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічних потоки товарів і послуг: експорт та імпорт [44].

Експортом називають продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн.

Імпортом називають закупки продукції, що була вироблена в інших країнах, з метою подальшого використання чи перепродажу на території своєї країни [111].

На думку Циганкової Т.М., *експорт* (від. лат. *exportare* — вивозити) — вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввозу. Факт експорту фіксується в момент перетинання товаром митного кордону, надання послуг та прав на результати інтелектуальної діяльності. Як експорт може зараховуватися продаж товарів та послуг іноземним особам, фірмам, організаціям і спільним підприємствам, без вивозу їх за кордон. Обсяги вивозу товарів, робіт, послуг та результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, як правило – рік. Експорт може вимірюватися й натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

Імпорт (від лат. *importare* — ввозити) — ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав

на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотній вивіз. Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, найчастіше за рік. Обсяги імпорту однорідних, порівнянних товарів можуть розраховуватися в кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Автор показники експорту, реекспорту імпорту та реімпорту відносить до групи об'ємних індикаторів, які виступають основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі.

Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару, а країною імпорту – країна походження товару. Статистична комісія ООН рекомендує для обліку країн-контрагентів користуватися методом «країна виробництва – країна споживання», а якщо це не можливо, то методом «відвантаження-поставка». Ця концепція ґрунтується на тому, що абсолютна більшість вантажів у міжнародній торгівлі відвантажуються з тих країн, де вони виробляються, в ті, де вони споживатимуться [107].

Відповідно до визначень статистичної комісії ООН під *експортом* розуміють:

- вивезення з країни товарів, виготовлених, вирощених чи добутих у країні, а також товарів, раніше завезених через кордон і перероблених на митній території;
- вивезення товарів, раніше завезених, переробка яких відбувалася під митним контролем;
- вивезення за кордон раніше завезеного товару, що не піддавався в країні експорту якій-небудь переробці. Такий експорт називається *реекспортом*. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах. До реекспорту відносять також вивезення (експорт) товарів з території вільних зон і з приписних складів.

Під *імпортом* розуміють:

- ввезення в країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи з країни-посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських та інших підприємств або для перероблення з метою споживання усередині країни чи з метою вивезення з неї;
- ввезення товарів з вільних зон чи приписних складів;
- ввезення через кордон раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавались там переробленню. Такий імпорт називається *реїмпорт*. До реїмпорту відносяться товари, не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, забраковані покупцем та ін.;
- ввезення товарів для перероблення під митним контролем. Це товари, які ввозять у країну для перероблення з метою вивезення готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому чи зміненому вигляді (наприклад, ввезення маслинової олії для виробництва на експорт сардинових консервів).

У вартість експорту й імпорту включаються також усі товари, що поставляються материнськими компаніями ТНК своїм дочірнім фірмам, які знаходяться на території інших країн. Так враховується внутрішньо фірмовий обмін, здійснюваний у рамках ТНК, що включається в міжнародний товарообмін [44].

Реекспортні операції обліковуються митною статистикою як експортні, а обсяг реекспорту входить до складу експорту товарів.

Зінь Е.А. виділяє поняття «експортні та імпортні операції»: *експортні операції* – операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон

України. Головним критерієм експорту товарів є перетин митного кордону країни, або, у випадку здійснення експортної операції без вивезення через митний кордон, здійснення продажу товару підприємству з іноземним капіталом за іноземну (конвертовану) валюту.

В основі будь-якої експортної операції лежить рівень розвитку продуктивних сил, міжнародний поділ праці, природні умови, в тому числі, наявність природних і сільськогосподарських ресурсів. Всі країни намагаються стимулювати власного товаровиробника до експорту продукції, заохочуючи наданням субсидій, податкових пільг, кредитів; юридичною, політичною та іншою підтримкою. З часу розгортання НТР в експорті розвинутих країн світу зростає частка машин і устаткування, що пов'язано, головним чином, з поглибленням поділу праці на міжнародній основі.

Імпортні операції – операції з купівлі товару українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Імпорт товару в оптимальних обсягах сприяє економії робочого часу та зростанню продуктивності праці, зниженню виробничих витрат, більш повному задоволенню потреб населення. В основі любого імпорту лежить міжнародний поділ праці, рівень розвитку продуктивних сил, наявність та використання трудових, матеріальних, природних ресурсів [34].

Всі експортно-імпортні операції розподіляють на дві групи. Перша – торгівля товарами (матеріальними продуктами), такими як взуття, посуд, меблі тощо. Оскільки переміщення таких товарів з країни до країни піддається сприйняттю зором, його часто називають «видимим експортом та імпортом». До другої групи експортно-імпортних операцій належить торгівля послугами (нематеріальними продуктами), такими як банківські, транспортні чи консалтингові послуги. Оскільки послуги не мають конкретного

матеріального вираження, торговельні операції з ними називають «невидимим експортом та імпортом» [111].

Експорт та імпорт послуг суттєво відрізняється від товарного імпорту та експорту. Одержання доходу від продажу послуг іноземним резидентам розглядається як експорт послуг, а плата за послуги – як їх імпорт.

Послуги часто називають невидимими благами. У міжнародних економічних відносинах продається і купується велика кількість різноманітних послуг, проте до найважливіших для міжнародного бізнесу належать туризм, послуги з перевезення, фінансові та бухгалтерські послуги, консалтинг, реклама, різного роду інжинірингові роботи тощо [111].

Рум'янцев А.П. по критерію специфіки об'єкта виділяє такі форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

а) торгівля товарами, що, зокрема, включає: сировинні товари; паливно-мастильні матеріали; продовольчі товари; напівфабрикати; готові вироби.

б) торгівля послугами, в том числі: торгівля ліцензіями; патентами; ноу-хау; інжиніринговими послугами; страховими послугами; маркетинговими послугами; обліковими послугами; аудиторськими послугами; юридичними послугами; туристичними послугами; транспортними послугами; консалтинговими послугами; консигнаційними послугами; експедиторськими послугами [85].

Пересування товарів і послуг між країнами є головною зовнішньою ознакою існування світового ринку.

Поняття експорту та імпорту можна розглядати через призму нормативно-правових актів зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт товару розглядається як продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи

реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

Імпорт (імпорт товарів) – купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2, Ст. 1].

Митний кодекс України дає визначення експорту та імпорту з уточненням митного режиму. З метою застосування законодавства України з питань державної митної справи Митний кодекс запроваджує митні режими, до яких відносяться митний режим «імпорт (випуск для вільного обігу)», «реімпорт», «експорт (остаточне вивезення)» та «реекспорт» [1, Ст. 70].

Експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [1, Ст. 82].

Митний режим експорту може бути застосований до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства.

Для поміщення товарів у митний режим експорту особа, на яку покладається дотримання вимог митного режиму, повинна:

- 1) подати митному органу, що здійснює випуск товарів у митному режимі експорту, документи на такі товари;
- 2) сплатити митні платежі, якими відповідно до закону обкладаються товари під час вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту;

3) виконати вимоги щодо застосування передбачених законом заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

4) у випадках, встановлених законодавством, подати митному органу дозвіл на проведення зовнішньоекономічної операції з вивезення товарів у третю країну (реекспорт).

Митні органи не вимагають обов'язкового підтвердження прибуття товарів, що експортуються, у пункт призначення за межами митної території України [1, Ст. 83].

Імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України [1, Ст. 74].

Митний режим імпорту може бути застосований до товарів, що надходять на митну територію України, та до товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим, а також до продуктів переробки товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території.

Законодавством України з питань державної митної справи можуть бути визначені документи, які використовуються для декларування товарів у митний режим імпорту замість митної декларації.

Для поміщення товарів у митний режим імпорту особа, на яку покладається дотримання вимог митного режиму, повинна:

1) подати митному органу, що здійснює випуск товарів, документи на такі товари;

2) сплатити митні платежі, якими відповідно до законів України обкладаються товари під час ввезення на митну територію України в режимі імпорту;

3) виконати встановлені відповідно до закону вимоги щодо заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1, Ст. 75].

1.2. Поняття експортного потенціалу як важливої характеристики економічної потужності країни

На сучасному етапі розвитку економіки Україна намагається сформувати експортоорієнтовану модель розвитку економіки, в якій стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг з метою подолання відставання від розвинених країн за основними соціально-економічними параметрами [61].

Експортний потенціал являється найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, в тому числі і України. Експортний потенціал являється однією зі складових економічного потенціалу, яка забезпечує, на відміну від інших складових (виробничого, трудового, природного, фінансового, інформаційного потенціалу тощо) не процес виробництва, а процес споживання, тобто процес реалізації продукції на зовнішньому ринку.

Спроби визначення експортного потенціалу вітчизняними науковцями відносяться до 90-х років ХХ-го ст. з початком розвитку ринкових відносин, коли результати діяльності суб'єктів господарювання зумовлені не тільки можливостями виробництва, а й можливостями реалізації продукції. При виході на зовнішні ринки головною передумовою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків стає розвиток зовнішньоекономічного потенціалу, складовою якого є експортний потенціал. Підходи сучасних науковців до визначення експортного потенціалу не завжди збігаються та розглядаються в них, як правило, лише окремі аспекти досліджуваного явища. Тому необхідне проведення всебічного аналізу поняття «експортний потенціал». Перш ніж розглянути це поняття ми визначимо його складові: «експорт» та «потенціал».

Якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни у міжнародні економічні відносини та світове

господарство, то він вже набуває характеристик потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку [9].

Потенціал (від лат. *potentia* – сила, можливість, напруга) – в широкому розумінні означає засоби, запаси, джерела, які є в наявності та які можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potential» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці можуть стати реальністю. У Радянському Енциклопедичному словнику 1988 року видання потенціал визначається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення визначеної цілі; а також можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі. Це тлумачення має в собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь [103]. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов»[20].

Експортний потенціал науковці визначають по-різному, але у кожному з визначень присутні спільні ознаки. Розглянемо різні джерела, та спробуємо віднайти узагальнююче визначення.

Схожі та стислі визначення експортного потенціалу даються в різних економічних енциклопедіях: потенційна здатність (спроможність), можливість країни експортувати наявні вироби, ресурси, товари та послуги, які вона виробляє та нарощувати експорт нових [68, 30].

Більш структуроване визначення дає Л.І. Абалкін, який під експортним потенціалом розуміє здатність всього національного виробництва,

промисловості, окремих галузей або підприємств виробляти необхідну кількість конкурентоспроможної продукції на експорт [5].

Ще один економічний словник під редакцією В.І. Кушлін та В.П. Чичканова експортний потенціал характеризує як здатність національного господарства реалізувати на зовнішньому ринку певну частку національного багатства без нанесення шкоди національній економіці, при збереженні пріоритету національних інтересів в міжнародних економічних відносинах та забезпечення національної економічної безпеки в цілому [51].

Колектив на чолі з професором А.Н. Азріляном під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [6].

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [27]. Це визначення є дещо загальним, не конкретним, таким що недостатньо розкриває сенс поняття експортний потенціал.

Ототожнення поняття експортного потенціалу і експорту спостерігається в роботі О.М. Кисельової, яка визначає його як складову системи зовнішньоекономічних зв'язків, що реалізуються через експорт товарів (послуг) [39]. Т.В. Пепа визначає експортний потенціал як частину виробничого потенціалу країни, результати розвитку якої реалізуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тобто це здатність економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [74]. В.М. Бегма та О.І. Кондратюк в свою чергу визначають експортний потенціал як частину загального економічного потенціалу [14, 47], який являється більш широким поняттям. Ми також вважаємо, що експортний

потенціал є частиною економічного потенціалу, а не виробничого, який також входить до його складу.

Ресурсний підхід прослідковується у працях В.М. Байрака та Л.С. Кобиляцького, які експортний потенціал визначають як сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі при оптимальному використанні [12].

О. Кікуш розглядає експортний потенціал як ринкову категорію, яка визначає обсяги продукції, що виробляється, відповідної якості та номенклатури, здатна забезпечувати максимальний обсяг продажу на зовнішньому ринку і при певних зовнішніх та внутрішніх обмеженнях збільшувати власний прибуток [38]. Схоже визначення дає В. Плескач, говорячи також про зовнішні та внутрішні обмеження та максимізацію прибутку, але визначаючи експортний потенціал як обсяг благ, які національна економіка може виробляти і реалізувати за межами країни [76].

Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [95]. Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [88].

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних порівняльних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП [84].

Н.М. Пирець дає більш широке та детальне визначення зазначеної дефініції – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізувати їх на міжнародних ринках за

умови постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури, підтримки експорту, без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому [77]. Але це визначення є суперечливим, адже важко підтримувати постійне зростання ефективності розвитку.

На мікрорівні експортний потенціал розглядає П.П. Стичишин. Він визначає його як реальну здатність підприємства, організації, корпоративної структури (системи) до контролю максимально можливої для нього частки ринку. Ця здатність визначається ресурсами системи, особливостями їх використання у спрямованому на формування властивостей продукту та можливих стратегій, які забезпечують йому необхідну конкурентоздатність [97].

Російські автори М. Сейфуллаєва та В. Капіцин, розглядаючи експортний потенціал регіону, в основу ставлять його ресурсно-сировинну базу та стан економіки, які забезпечують цьому регіону науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дозволяє досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з врахуванням наявних та прогнозованих ринкових умов [87].

Ще один російський науковець В. Михайловський розглядає експортний потенціал території, як головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Він говорить про те, що експортний потенціал території слід описувати системою кількісних та якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. В цілому зовнішньоекономічний потенціал визначається конкурентоспроможністю вироблених у регіоні товарів та послуг на світовому ринку та можливостями використання технологічних, трудових, інтегральних, природних та інших

ресурсів території у структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу регіону характеризується станом його експортного комплексу [65]. Автор підмінює одне поняття іншим, експортний потенціал зовнішньоекономічним.

Бабан Т.О. вважає, що зовнішньоекономічний потенціал – це більш широке поняття, що включає не лише експортні можливості, а й можливості співпраці з іноземними партнерами, здійснення валютних, банківських, страхових та інших операцій, що відносяться до зовнішньоекономічних [9].

Виробництво все ж таки передує експорту, а не навпаки. Такі автори, як Л. Абалкін, А. Азрілаян, М. Сейфулаєва у своїх визначеннях орієнтуються лише на виробництво, не зазначаючи наявності можливості реалізації виробленого товару, для використання експортного потенціалу.

Проаналізувавши думки різних авторів стосовно визначення категорії «експортний потенціал» Бабан Т.О. зазначає, що спостерігаються неточності, недостатнє розкриття поняття, зосередження лише на виробництві чи реалізації, не врахування рівнів потенціалу (досягнутого та перспективного), не згадування чи не уточнення використання яких саме ресурсів дає можливість виробляти товари та послуги. Тому автор пропонує таке трактування експортного потенціалу, яке враховує всі ці зауваження – це реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку [9].

Чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу. З метою характеристики цих чинників слід виокремити внутрішні і зовнішні. Експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки

базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники – це чинники ринкової дії – емність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків.



Рис. 1.2. Чинники, що впливають на розвиток експортного потенціалу

Виробничий потенціал як чинник формування експортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності в рамках сільськогосподарського сектора. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвинутої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво та відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливості зростання

випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції. Державні інституції уособлюють у своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національних виробників та експортерів, а також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належать розробка Цивільного, Господарського, Податкового, Бюджетного, Митного Кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробці і реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а в окремі періоди і гальмувати розвиток експортного потенціалу. До внутрішнього середовища формування експортного потенціалу вважаємо за доцільне включати соціально-культурний потенціал. На нашу думку, останній є середовищем формування людського капіталу, тобто фізичного здоров'я, високого культурного та освітнього рівня, професійних навичок працівників, які морально зорієнтовані на сумлінну працю та патріотизм.

Зовнішнє середовище, яке здійснює вплив на експортний потенціал, представлено кон'юнктурою ринків, що є пріоритетними для країни-експортера, їх ємністю та умовами конкуренції.

Завершуючи розгляд сутності експортного потенціалу та чинників, що впливають на його формування, слід зазначити, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства [62].

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою

структурами, яким передуює аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано, на думку Т. Мельник, з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми, а тим більше – країни. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не має відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо.

Окремі методичні підходи, які відзеркалені у наукових працях, стосуються теоретичних аспектів оцінки потенціалу діяльності бізнес-суб'єктів на зарубіжному ринку. Ці підходи ґрунтуються на твердженні, що внутрішню структуру потенціалу визначає склад і співвідношення різних структурних потенціалів. До складових експортного потенціалу належать такі:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів;
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку;
- 3) умови виходу на ринок.

Отже, з наведених визначень експортного потенціалу можна зробити, принаймні, два висновки: по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого

підприємства [62], можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Зв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробляти товари, що користується попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначеннях категорії конкурентоспроможності багатьох авторів. Так, В. Новицький розглядає конкурентоспроможність національної економіки як інтегроване поняття, яке включає здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявності висококваліфікованих фахівців [62].

1.3. Необхідність та основні засоби державного регулювання імпорту та експорту як зовнішньоторговельних потоків

Міжнародна торгівля характеризується торговельним сальдо і торговельним обігом. Торговельне сальдо – це різниця вартісних обсягів експорту й імпорту. Торговельний обіг – сума вартісних обсягів експорту та імпорту. Активне торговельне сальдо – це перевищення експорту товарів і послуг над імпортом. Пасивне торговельне сальдо – перевищення обсягу імпорту над експортом [107].

Національні державні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності вирішують двояке завдання: стимулювання або підтримка розвитку експорту і завоювання нових ринків збуту та регулювання імпорту для захисту національних товаровиробників і споживачів. Засоби та методи вирішення цих завдань постійно розвиваються, вдосконалюються та підлягають всебічному дослідженню й аналізу.

З метою зупинки зростання зовнішньоторгового дефіциту та вирівнювання торгового чи платіжного балансу держава застосовує різноманітні методи та інструменти регулювання імпорту та експорту в країні.

Регулювання імпорту здійснюється шляхом застосування цілого ряду інструментів, як економічних, так і адміністративних.

Кириченко О.А. виділяє дві групи засобів обмеження імпорту: 1) через митні тарифи. Чим вищі митні тарифи, тим вищою буде ціна імпортованого товару. 2) нетарифні обмеження імпорту. На практиці використовується багато нетарифних засобів, але їх можна звести до кількох типових ситуацій:

- 1) кількісні обмеження, квоти і ліцензування імпорту;
- 2) дискримінація іноземних підприємств, які бажають продавати товари (роботи, послуги) для державних потреб;
- 3) стандарти, в тому числі заходи, спрямовані на захист здоров'я і життя людей, тварин і навколишнього середовища;
- 4) митні процедури;
- 5) виняткові засоби захисту внутрішнього ринку: антидемпінг; компенсаційні заходи; спеціальні заходи [40].

Головним економічним інструментом регулювання імпорту є митний тариф, який існує у всіх країнах світу.

Тарифи містять систематизований перелік товарів, більшість яких обкладається диференційованим митом. Митний тариф з практичної точки зору має ряд важливих особливостей:

- в митних тарифах зазвичай є не одна, а декілька колонок зі ставками мита;
- ставки мита в тарифі відрізняються від ступеня обробки продукції;
- існує певна закономірність між рівнем економічного розвитку країни та ставками імпортного мита у тарифі.

До числа економічних інструментів регулювання імпорту належать також прикордонні податки та збори, сумарний розмір яких нерідко перевищує ставку мита.

Податки та збори встановлюються звичайно не законодавчими нормами, а нормативними документами урядових інстанцій, а тому часто змінюються. Імпортні податки та збори поділяються на дві групи. Насамперед, це так звані «зрівнювальні» податки та збори, еквівалентні непрямим податкам та зборам, які нараховуються в країні імпорту на вітчизняні товари у формі податку на додану вартість, податку з обігу, податку з продажу чи податку на споживання.

Сюди ж належать акцизні податки та збори, що нараховуються як правило з фіскальних міркувань на ціни спиртних напоїв, тютюнових виробів, кави, нафтопродуктів та предметів розкоші. Мета зрівнювальних податків та зборів – створення однакового податкового режиму для одних й тих самих товарів іноземного та вітчизняного виробництва.

До другої групи належать численні прикордонні податки та збори, які сплачує імпортер у зв'язку з митним оформленням та переміщенням вантажу через кордон [60, 63].

Особливу роль серед економічних інструментів регулювання імпорту переважно у промислово розвинутих країнах відіграють антидемпінгові заходи. Вони застосовуються до тих іноземних експортерів, які постачаючи товар за кордон за невинувато заниженими цінами, порушують встановлені світовим співтовариством правила здійснення комерційних операцій і своїми діями приносять збитки конкуруючим підприємствам. До цих заходів протекціоністського характеру належать, насамперед встановлення додаткового мита.

Не дивлячись на очевидну значимість економічних інструментів регулювання імпорту, їх використання не відразу і не завжди приносить очікувані результати. Тому держава у всіх країнах, але різною мірою застосовує традиційні та порівняно нові адміністративні інструменти.

Найбільш жорстким адміністративним інструментом регулювання імпорту є встановлення *заборони (ембарго)* на ввіз товарів. Цей крайній захід приймається не лише за ініціативою уряду країни імпортера, але й на основі

рішень, узгоджених на міжнародному рівні. Заборона на імпорт може вводитись з політичних міркувань, а також з релігійних, моральних та інших.

Найстарішим адміністративним інструментом регулювання, але більш гнучким, ніж ембарго є *кількісне обмеження імпорту*, яке дозволяє дозувати поставку іноземних товарів на внутрішній ринок. Уряди багатьох країн використовують ці обмеження для захисту національних постачальників від надмірної іноземної конкуренції, підтримки стабільності цін на внутрішньому ринку, економічного використання валюти, а також для отримання еквівалентних торгово-політичних поступок від інших держав.

До традиційних форм обмеження імпорту належать *квотування* та *ліцензування*, які стали в сучасних умовах особливо різноманітними. Крім того, з'явилися нові форми такого регулювання торгівлі, найважливішою з яких є так зване *добровільне самообмеження експорту*, яке встановлюється шляхом прийняття офіційних двосторонніх договорів між країнами чи об'єднаннями підприємців обох країн.

Особливе місце серед адміністративних інструментів регулювання імпорту займають різні технічні та інші спеціальні вимоги (обмеження). Це міжнародні, регіональні та місцеві стандарти, системи сертифікації та інспекції якості продукції, вимоги до неї з точки зору безпеки та екології, санітарно-гігієнічних та ветеринарних норм, вимоги до упакування та маркування.

Державне регулювання експорту у комплексі торгово-політичних заходів уряду відіграє меншу роль, ніж регулювання імпорту, оскільки для країн з розвинутою економікою головним завданням є проблема захисту внутрішнього ринку від надмірної конкуренції постачальників імпортованих товарів та послуг. Як правило, держави зацікавлені у збільшенні експорту, а не в його обмеженні. Зростання експорту означає збільшення прибутків скарбниці та зростання зайнятості.

Але масштаби та форми регулювання експорту мають важливе значення для досягнення оптимальних результатів від економічної політики уряду та безпосередньо комерційної практики підприємців.

В Україні обмежується експорт цілого ряду товарів, серед яких: зброя, боєприпаси, військова техніка і спеціальні комплектуючі вироби для їхнього виробництва, вибухові речовини, ядерні матеріали, технології, устаткування, установки, спеціальні неядерні матеріали і пов'язані з ними послуги, джерела іонізуючого випромінювання, інші види продукції, технологій і послуг, що використовуються при створенні озброєння і військової техніки або розкривають державну таємницю України, дорогоцінні метали і сплави, коштовні камені, наркотичні і психотропні засоби, твори мистецтва і стародавні предмети з музейних фондів України [40].

Заходи обмеження експорту включають:

- заборону експортувати товари з України без дозволу Державної служби експортного контролю;
- вимогу про обов'язкове узгодження з державними органами умов торгівлі деякими товарами;
- встановлення обов'язкових умов експорту товарів [94].

Засоби державного регулювання експорту Матвеев М.Д. та Дідович І.І. поділяють на дві великі групи: адміністративні інструменти та економічні.

Практично в усіх країнах основними, а в деяких єдиними засобами регулювання експорту є адміністративні заходи. Широке їх застосування пояснюється тим, що такі засоби більш ефективні. Крім того, вони вибірково регламентують вивіз товарів, тобто діють цілеспрямовано.

Одним із найбільше розповсюджених у світі адміністративним засобом регулювання експорту є його ліцензування, яке дозволяє уряду диференційовано впливати на розвиток зовнішньої торгівлі (на поставку окремих товарів, в окремі країни чи окремим постачальникам).

За допомогою ліцензування можна, фактично, заборонити вивіз у деякі країни, можна лише кількісно обмежити поставки, в тому числі на певний період, навіть місяці року, можна досягати дотримання постачальником певного рівня цін та якості товарів, можна встановлювати лише контроль за експортом, не впливаючи на його обсяги та географічну орієнтацію (до моменту коли

необхідним буде більш суттєве втручання). Таким чином, ліцензування ніби акумулює у собі всі переваги адміністративних засобів регулювання експорту разом взятих.

Економічні засоби державного регулювання експорту, тобто такі що діють через механізм цін, або іншими словами ті, що викликають додаткові витрати у постачальника товарів за кордон і тим самим обмежують їх вивезення, застосовуються у країнах з ринковою економікою звичайно у невеликих масштабах. Ця специфіка сучасного механізму регулювання експорту пов'язана з тим, що ефективність економічних інструментів багато у чому залежить від ринкових факторів і тому бажаних результатів не завжди вдається досягти. Крім того, вплив економічних засобів на розвиток експорту проявляється з запізненням і тому, винятково в окремих випадках вони не можуть бути оперативним інструментом регулювання. Такі інструменти часто застосовуються як додаткові у руслі загальних напрямів економічної політики держави.

З економічних засобів регулювання експорту найчастіше застосовуються податки при поставці окремих товарів або невеликі збори з експортних операцій.

Крім того, державні організації, зазвичай митні, контролюють задекларовані контрактні ціни на певні товари, порівнюючи їх з еталоном (індикативними цінами), які регулярно затверджуються державними органами, для того, щоб окремі постачальники не занижували ціни, не тільки позбавляючи себе і країну валютної виручки, але й не погіршували умови реалізації аналогічних товарів для інших, інколи більш крупних національних постачальників.

Встановлений порядок контролю за цінами не обов'язково веде до заборони експорту за більш низькою, ніж звичайно ціною – він лише передбачає, що експортер повинен надати владі обґрунтування причин низьких цін.

Іншою сферою державного регулювання експорту є контроль за якістю і відповідністю стандартам товарів, що постачаються за кордон, який практикується у багатьох промислово розвинутих країнах. До такого

контролю спонукають як конкуренція, так і зростаючі вимоги споживачів, у тому числі підприємств, що кооперуються у світовому господарстві.

Таким чином, різноманітні форми сучасного державного регулювання експорту в цілому відповідають національним інтересам і стають важливим інструментом стабільного збільшення валютних надходжень у країну, а також сприяють ствердженню справедливих правил торгівлі на зовнішніх ринках.

Лицензування та квотування експорту та імпорту вводиться державою у наступних випадках:

- у разі різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо його негативне сальдо перевищує на відповідну дату 25 % від загальної суми валютних вимог України;
- у випадку досягнення визначеного Верховною Радою рівня зовнішньої заборгованості;
- у випадку значного порушення рівноваги з певних товарів на внутрішньому ринку, особливо це стосується сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продуктів харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;
- при необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- при необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших країн;
- у випадку порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, визначених законодавством;
- відповідно до міжнародних товарних угод тощо.

Лицензії — це дозволи на експорт (імпорт) товарів протягом певного часу, які видаються компетентними органами. *Лицензування* — це регулювання ЗЕД через дозвільний пакет документів, що видається державними органами на право експорту або імпорту товару у визначених кількостях на певний проміжок часу. Лицензування може бути складовою частиною квотування або самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку

ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезення або вивезення товару в межах одержаної квоти; в другому — набуває низки конкретних форм.

Законодавством України визначаються такі види ліцензій: разова (індивідуальна); генеральна; глобальна; відкрита (індивідуальна); автоматична; антидемпінгова; компенсаційна; спеціальна; експортна тощо.

Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму за кожним товаром.

Квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти.

Квота — це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу. За напрямом дії квоти поділяються на експортні та імпортні.

Експортні вводяться у таких випадках:

- відповідно до міжнародних угод, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару;
- урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку.

Імпортні вводяться національним урядом для захисту місцевих товаровиробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції товарів на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торгову політику інших держав.

Чинним законодавством України визначаються види квот: глобальні, групові, експортні (імпортні), індивідуальні, антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні тощо [60, 65-69].

Торгово-політичні методи розширення експорту товарів належать до засобів зовнішньоекономічної політики, за допомогою яких забезпечується

щонайбільше можливих переваг для виходу національних виробників на зовнішній ринок.

Одна з основних проблем – створення *системи державного заохочення експорту*. Щоб розв'язати цю проблему, потрібні кошти для фінансування поставок товарів і надання інших різноманітних послуг експортерам [106].

Одним з найпоширеніших методів стимулювання експорту товарів є надання експортних премій, або субсидій.

Експортні премії (субсидії) — це фінансові пільги, що надаються урядом або приватними організаціями фірмам-експортерам на вивезення певних товарів за кордон. Вони покривають частину витрат національних виробників і в такий спосіб підвищують їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

На практиці субсидування здебільшого застосовується щодо виробництва загалом, як на внутрішній, так і на зовнішній ринок, хоча деякі субсидії діють виключно щодо експорту. З огляду на це субсидії поділяються на прямі й непрямі.

Прямі експортні субсидії (премії) — це певні суми, що виплачуються експортеру для вивезення товарів, в експорті яких зацікавлена країна. Іншими словами, це дотації експортеру для покриття різниці між високою внутрішньою ціною і низькою ціною на аналогічний товар на світовому ринку або для компенсації частини витрат постачальників.

Непряме субсидування експорту поширеніше, витонченіше і передбачає фінансові пільги окремим галузям народного господарства або економіці загалом на отримання кредитів, сплату податків, витрат на електроенергію, транспорт тощо.

Субсидування як один з економічних методів стимулювання, як правило, здійснюється з метою підтримки зайнятості в експортних галузях, стимулювання розвитку пріоритетних галузей з метою вдосконалення структури економіки тощо і виступають у формі бюджетного фінансування національних експортерів. Тобто експортні субсидії можна розглядати як

фінансові пільги, які надаються фірмам-експортерам з метою продажу на зовнішньому ринку експортних товарів за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує їм цінову конкурентоспроможність по цих товарах і є непрямою дискримінацією імпорту. Вони можуть надаватися у вигляді прямої передачі грошових коштів, фінансування науково-дослідних, конструкторських робіт, експортного виробництва чи надання на ці потреби пільгових кредитів (прямі субсидії, що становитимуть у світі близько 30% від коштів на субсидії), звільнень по сплаті чи поверненню сум непрямих податків, зниженні ставок чи поверненні податків з імпорту ресурсів, що використовуються під час експортного виробництва чи при сприянні через механізми фінансування – здійсненні програм гарантування чи страхування експортних кредитів (непрямі субсидії) [43].

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з метою ідентифікації заходів державної підтримки розробила класифікацію субсидій, згрупувавши їх за чотирма напрямками:

- 1) прямі і непрямі бюджетні субсидії (компенсації споживачам або виробникам, податкові кредити та пільги);
- 2) загальна підтримка виробництва товарів та послуг (підтримка інфраструктури і робіт щодо створення та впровадження нової продукції);
- 3) інвестиційні субсидії (зниження ставки процента, надання кредитних гарантій, списання боргів);
- 4) підтримка через ринкові механізми (регулювання цін і обсягів виробництва, урядові закупівлі, імпортно-експортні тарифи, мита, квоти, нетарифні бар'єри) [7].

В ході Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів правила ГАТТ щодо субсидій були уточнені та розвинути в Угоді про субсидії і компенсаційні заходи (Угода СКЗ) та в Угоді про сільське господарство. Тому на сьогодні застосування субсидій на промислові товари регулюється Угодою СКЗ, а на сільськогосподарську продукцію – Угодою про сільське господарство [102; 101].

Угода про субсидії ділить їх на три великі групи (див. рис. 1.3).

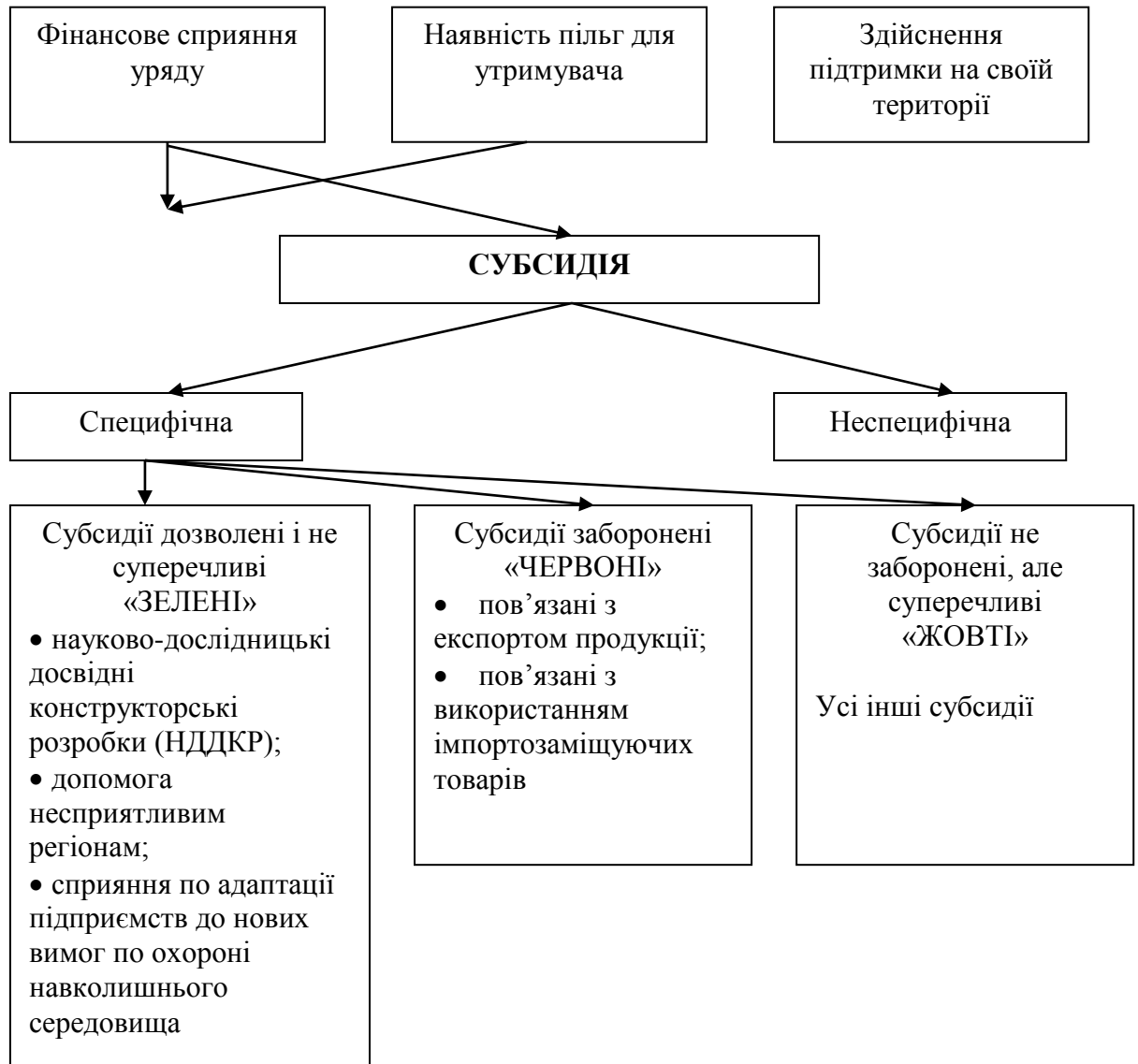


Рис. 1.3. Визначення субсидій відповідно до вимог СОТ

Угодою визначається право урядів використовувати субсидії для досягнення різноманітних цілей внутрішньої політики, однак обмежується їхнє право надавати субсидії, що мають значний деформуючий вплив на внутрішню та міжнародну торгівлю. Правила, викладені в Угоді, є комплексними і стосуються як правил субсидування, так і процедури застосування компенсаційних мит [7].

В Україні нині використовуються всі перелічені вище види субсидій. Сьогодні вони використовуються головним чином для підтримки вугільної, металургійної промисловості та сільського господарства. Однак, окрім

субсидій, в Україні також використовується широке коло інших форм державної підтримки, в основному окремих підприємств та регіонів.

Так як Україна вступила до СОТ, то вона повинна виконувати вище названі правила.

Однією з найстаріших і найпоширеніших форм фінансового заохочення вивезення товарів є *страхування експорту*, яке найчастіше здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити. Сучасна зовнішня торгівля практично немислима без надання *експортних кредитів*. Кредитування експортних операцій спрямоване на стимулювання виходу вітчизняних товаровиробників на зовнішні ринки збуту.

Серед різних форм сучасного стимулювання експорту найбільш всеохоплюючою і поширеною є *звільнення експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків*, до чого вдаються майже всі розвинені держави [106].

Отже, сукупність адміністративних методів стимулювання експорту утворюється національною податковою політикою, системами валютного контролю, інформаційного забезпечення та підготовки кадрів, дипломатичною підтримкою вітчизняних експортерів в країнах імпорту.

Висновки до розділу 1

Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

Експортом називають продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн. *Імпортом* називають закупки продукції, що була вироблена в інших країнах, з метою подальшого використання чи перепродажу на території своєї країни.

Митний кодекс України дає визначення експорту та імпорту з уточненням митного режиму. Виділяють митний режим «експорт (остаточне вивезення)» та митний режим «імпорт (випуск для вільного обігу)».

Експортний потенціал виражає здатність всього національного виробництва, промисловості, окремих галузей або підприємств виробляти необхідну кількість конкурентоспроможної продукції на експорт. На його розвиток впливають внутрішні і зовнішні чинники.

Міжнародна торгівля характеризується торговельним сальдо і торговельним обігом. Торговельне сальдо – це різниця вартісних обсягів експорту й імпорту. Торговельний обіг – сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Регулювання імпорту здійснюється шляхом застосування цілого ряду інструментів, як економічних, так і адміністративних. Є дві групи засобів обмеження імпорту: 1) через митні тарифи. Чим вищі митні тарифи, тим вищою буде ціна імпортованого товару. 2) нетарифні обмеження імпорту.

Засоби державного регулювання імпорту та експорту найчастіше поділяють на дві великі групи: адміністративні інструменти та економічні.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз зовнішньої торгівлі України за товарними групами та географічним розподілом

Користуючись статистичними даними ми склали таблицю 2.1, яка демонструє, що у 2012 році обсяги експорту товарів менші від обсягів імпорту на 20492 млрд. дол. США, сальдо балансу є негативним, що свідчить про існування чистого імпорту в Україні. Пасивний баланс говорить про те, що зовнішня торгівля країни вважається неефективною.

Таблиця 2.1

Показники зовнішньоторговельного балансу України по торгівлі товарами за 2008-2012 роки [72]

Рік	Загальний зовнішньоторговельний оборот, млрд. дол. США	Експорт		Імпорт		Сальдо зовнішньоторговельного балансу, млрд. дол. США
		Сума, млрд. дол. США	Частка, %	Сума, млрд. дол. США	Частка, %	
2008	185744	85612	46,1	100132	53,9	-14520
2009	85443	40394	47,3	45049	52,7	-4655
2010	113094	52191	46,15	60903	53,85	-8712
2011	155088	69418	44,76	85670	55,24	-16252
2012	160116	69812	43,6	90304	56,4	-20492

Україна проводить активну політику економічного співробітництва і розвитку зовнішньоекономічних відносин з більшістю країн світу. На сьогодні таких країн налічується – 215. До 2006 року сальдо зовнішньої торгівлі мало позитивне значення. В подальшому ситуація суттєво змінилася.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту набирає значення менше одиниці. У 2012 році значення цього коефіцієнту склало 0,81 (за 2011р. - 0,83).

Таблиця 2.2

Показники експорту та імпорту за 2007-2012 рр.

Показники	Період					
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Експорт, млн. дол. США	58335,0	78708,6	49294,0	63164,6	69418	69812
Імпорт, млн. дол. США	65598,6	92003,3	50606,6	66189,9	85670	90304
Сальдо, млн. дол. США	-7262,6	-13924,7	-1312,6	-3025,3	-16252	-20492
Темп росту експорту, %	127,2	134,9	62,6	128,1	109,9	100,6
Темп росту імпорту, %	134,5	140,2	55	130,79	129,43	105,41

Аналіз показників, наведених у табл. 2.2, свідчить, що у 2012 році спостерігається незначна тенденція зростання обсягів експорту та імпорту товарів: обсяги експорту зросли на 0,6% порівняно з 2011 роком, а обсяги імпорту – на 5,41% порівняно із попереднім періодом. Обсяг експорту товарів за 2012 рік становив 69812 млн. дол. США, імпорту – 90304 млн. дол. США.

На протязі всього періоду, що досліджується, зберігається негативне сальдо зовнішньоекономічного балансу. У 2012 році воно становило 20492 млн доларів США [72].

За даними дод. дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2012 році зріс до 14,8 млрд. дол. США або 8,4% від ВВП (у 2011 році – 10,2 млрд. дол. США або 6,3% від ВВП). Головним чинником цього було збільшення від'ємного сальдо торгівлі товарами до 20,5 млрд. дол. США порівняно з 16,3 млрд. дол. США в 2011 році. В умовах несприятливої кон'юнктури на світових товарних ринках (окрім продукції АПК) і відповідного уповільнення темпів зростання експорту товарів (до 0,6%)

високі інвестиційні потреби української економіки та зростання купівельної спроможності населення зумовлювали продовження зростання імпорту товарів вищими темпами (5,4%).

Експорт товарів у 2012 році становив 69,8 млрд. дол. США, що на 0,6% більше, ніж у 2011 році. Майже повністю це зростання було забезпечено за рахунок фізичних обсягів, тоді як середні ціни залишилися на рівні попереднього року [72].

За товарними групами найбільше падіння спостерігалось для експорту таких сировинних товарів, як продукція металургії та хімії (на 14,6% та 3,1% відповідно). Зокрема, фізичні обсяги поставок металів скоротилися на 12,8%, середні ціни – на 2,1%, частка металургійної продукції в експорті знизилася до 27,1% порівняно з 31,9% у 2011 році. Крім того, через зупинку Лисичанського нафтопереробного заводу на позаплановий ремонт зменшився експорт нафтопродуктів (на 58,5%).

На ринку АПК ситуація для України була сприятливою. Завдяки достатньо високому врожаю 2012 року, значним перехідним залишкам врожаю 2011 року, а також низькому врожаю кукурудзи в США обсяги експортних поставок зернових були рекордними з початку 2000-х років – 27,1 млн. т зерна на суму 7,0 млрд. дол. США (у 1,9 раза більше, ніж торік). Також відбулося збільшення експорту насіння олійних та продуктів його переробки (на 23,5%). У результаті експорт продукції АПК зріс на 39,7%, а її частка в загальному експорті зросла до 25,6% порівняно з 18,4% у 2011 році.

Зростання експорту машинобудування (на 11,7%) було забезпечено значною мірою зростанням поставок літаків.

За широкими економічними категоріями зростав лише експорт засобів виробництва (на 15,8%), в основному за рахунок значного попиту на продукцію вітчизняного машинобудування. Частка цих товарів у загальному експорті зросла до 11,0% у 2012 році (у 2011 році – 9,6%). Обсяги експорту товарів проміжного споживання скоротилися на 1%, однак продовжують

домінувати в українському експорті (77,4% від загального експорту за 2012 рік). Експорт споживчих товарів у цілому за 2012 рік знизився на 2,1%.

Обсяги експорту товарів до країн СНД становили 36,8% від загального обсягу експорту, Азії – 25,7%, Європи – 25,3%, у т.ч. до країн Європейського Союзу – 24,8%, Африки – 8,2%, Америки – 3,8%, Австралії і Океанії – 0,1% [71].

Діаграма

Найсуттєвіші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 25,6% від загального обсягу експорту (залізничні локомотиви, чорні метали, механічні машини), Туреччини – 5,4% (чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження, добрива), Єгипту – 4,2% (зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польщі – 3,7% (чорні метали, руди, шлак і зола, насіння і плоди олійних рослин), Італії (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Казахстану (залізничні локомотиви, вироби з чорних металів, механічні машини) – по 3,6%, Індії – 3,3% (жири та олії тваринного або рослинного походження, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, добрива).

У географічному розподілі спостерігалось зменшення експорту до традиційних регіонів, зокрема експорт до країн СНД скоротився на 3,2% (з них до Росії – на 11%), а до Європи – на 5,5% (з них до ЄС – на 4,9%). Натомість досить суттєво зріс експорт товарів до Африки (на 68,6%). Це свідчить про те, що експортери в умовах несприятливої кон'юнктури на традиційних ринках переорієнтовувалися на нові ринки збуту [72].

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту у 2,2 рази, Казахстану – на 32,4%. Одночасно скоротився до Італії на 18,4%, Російської Федерації – на 11% та Польщі – на 7,8%.

Основу товарної структури українського експорту складали чорні метали та вироби з них – 26,4% від загального обсягу експорту (зменшення обсягів на 14,7% проти 2011р.). Продукти рослинного походження становили 13,4% (збільшення на 66,6%), мінеральні продукти – 11,1% (зменшення на 25,4%), механічні та електричні машини – 10,2% (збільшення на 4%), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 8,7% (збільшення на 22,8%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,4% (зменшення на 6,1%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 6,1% (збільшення на 24%), готові харчові продукти – 5,1% (збільшення на 18,9%).

У загальному обсязі експорту товарів у порівнянні з відповідним періодом попереднього року збільшилась частка зернових культур з 5,3% до 10,2%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – з 5% до 6,1%, залізничних локомотивів – з 5,6% до 6%, механічних машин – з 5,2% до 5,5%. Зменшилась натомість частка чорних металів з 27% до 22,3%, палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – з 8,3% до 5,3%, руд, шлаку і золи – з 5,7% до 4,8%.

У звітному періоді збільшився експорт окремих товарів: цукру білого у 26,4 рази (Казахстан, Киргизстан, Молдова, Республіка), пшениці – у 2,2 рази (Єгипет, Іспанія, Марокко), кукурудзи – у 2 рази (Іспанія, Єгипет, Іран, Ісламська Республіка), тепловозів – на 42,2% (Російська Федерація, Азербайджан, Казахстан), ячменю – на 29% (Саудівська Аравія, Іран, Ісламська Республіка, Лівійська Арабська Джамахірія), олії соняшникової – на 26,3% (Індія, Єгипет, Іран, Ісламська Республіка), лікарських засобів – на 26,2% (Узбекистан, Російська Федерація, Білорусь), сигарет з тютюну і його замінників – на 15,9% (Грузія, Молдова, Республіка, Азербайджан), моніторів та телепроекторів – на 11,4% (Угорщина, Російська Федерація, Молдова,

Республіка), хлібу, кондитерських виробів – на 8,8% (Російська Федерація, Казахстан, Азербайджан).

За видами економічної діяльності *найбільші експортні поставки* здійснювали підприємства металургійного виробництва – 25,3% від загального обсягу експорту (зменшення проти 2011р. на 12,6%), оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі – 21,7% (збільшення на 32,2%), з виробництва інших транспортних засобів – 7% (збільшення на 10,2%), хімічного виробництва – 5,9% (зменшення на 2%), з виробництва харчових продуктів, напоїв – 4,7% (збільшення на 1%), з добування металевих руд – 4,3% (зменшення на 16%), з виробництва машин та устаткування – 3,8% (збільшення на 4,4%) та сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг – 3,4% (збільшення у 2,2 рази) [71].

У загальному обсязі експорту товарів вивіз високотехнологічних товарів складає менше 3%. Серед зазначеної номенклатури: аерокосмічна техніка, телекомунікаційне та електротехнічне устаткування, неелектрична техніка, хімічні продукти, наукові прилади, фармацевтичні продукти, комп'ютерна та офісна техніка, електрична техніка [4].

Імпорт товарів у 2012 році збільшився на 5,4% — до 90,3 млрд. дол. США. Приріст вартісних обсягів був забезпечений переважно ціновим фактором – середні ціни імпорту зросли на 5,1%. За *товарними групами* більше половини приросту імпорту забезпечило зростання поставок продукції машинобудування (на 12,1%). Особливо високі темпи зростання спостерігалися в першому півріччі (32,0%), що було пов'язано з реалізацією інфраструктурних проектів Євро-2012 та проектів з диверсифікації джерел енергозабезпечення України, а в другій половині року обсяги імпорту суттєво знизилися. Також високими темпами зростав імпорт товарів споживчого призначення, таких як продукція АПК (на 18,5%) та промислові вироби (на 27,3%). Річні темпи зростання імпорту хімічної продукції становили 4,3%, половину цього приросту забезпечили фармацевтичні продукти. У цілому неенергетичний імпорт зріс на 12,0%.

Уперше з 2009 року енергетичний імпорт знизився на 7,9%. Якщо імпорт нафти скоротився через зупинку Лисичанського нафтопереробного заводу, то імпорт вугілля – через зниження цін унаслідок світового перевиробництва, а також через нарощення власного видобутку. Зростання ціни природного газу компенсувалося зменшенням фізичних обсягів імпорту, тому вартісні обсяги майже не змінилися [72].

Мінеральні продукти склали 32,5% обсягу імпорту товарів (зменшення обсягів на 8,3%). На поставки механічних та електричних машин припадало – 15,5% (збільшення на 3%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 10,1% (збільшення на 7,1%), засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів – 9,5% (збільшення на 30%), недорогоцінних металів та виробів з них – 6,2% (зменшення на 8%), в тому числі чорних металів та виробів з них – 4,2% (зменшення на 9,6%), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них – 5,3% (зменшення на 0,7%), готових харчових продуктів – 3,5% (зменшення на 2%), текстильних матеріалів та текстильних виробів – 3% (збільшення на 28,8%) від загальної вартості імпорту.

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка засобів наземного транспорту, крім залізничного – з 6,6% до 7%, фармацевтичної продукції – з 3,5% до 3,9%. Частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки зменшилась з 34,6% до 30,9%, чорних металів – з 3,4% до 2,7%.

У звітному періоді спостерігалось *збільшення імпорту окремих товарів*: свинини свіжої, охолодженої або мороженої у 2,8 рази (Бразилія, Німеччина, Польща), м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці – у 2,6 рази (США, Німеччина, Угорщина), коксу і напівкоксу з кам'яного вугілля – у 2,4 рази (Польща, Російська Федерація, Чехія), насіння соняшника – на 65,2% (США, Туреччина, Франція), риби свіжої, охолодженої або мороженої – на 44,8% (Норвегія, Ісландія, США), руд та концентратів залізних – на 44,1% (Російська Федерація, Велика Британія, Канада), моніторів та телепроекторів – на 23,5% (Російська Федерація, Китай, Корея, Республіка),

машин сільськогосподарських, садових або лісогосподарських для підготовки або оброблення ґрунту – на 22,8% (США, Німеччина, Франція), кукурудзи – на 22,3% (Угорщина, Румунія, Франція), лікарських засобів – на 16,8% (Німеччина, Індія, Франція), автомобілів вантажних – на 10,1% (Німеччина, Франція, Російська Федерація), продуктів переробки нафти – на 9,4% (Білорусь, Російська Федерація, Литва) та автомобілів легкових – на 9% (Німеччина, Японія, Російська Федерація) [71].

За широкими економічними категоріями в цілому за 2012 рік найвищими темпами зростав імпорт споживчих товарів (на 20,9%), його частка в загальному імпорті зросла до 23,4% (порівняно з 19,9% в 2011 році). Імпорт засобів виробництва в цілому за рік зріс на 9,4%. Імпорт товарів проміжного споживання скоротився на 4,6%, а частка цих товарів у загальному імпорті зменшилася до 60,9% (порівняно з 65,4% у 2011 році).

У географічному розподілі імпорту товарів у 2012 році на 3,9% скоротився імпорт з країн СНД, виключно за рахунок Росії (на 5,9%), зокрема через скорочення імпорту нафти. Натомість суттєво зріс імпорт з інших країн світу, особливо з Азії (на 29,0%) та Америки (на 13,8%). У загальній структурі імпорту товарів частка країн СНД знизилася до 41,3% порівняно з 45,3% у 2011 році (частка Росії – до 30,4% порівняно з 34,0% у 2011 році). Частка країн Азії зросла до 18% порівняно з 14,7% у 2011 році.

Імпорт з країн СНД становив 40,7% від загального обсягу, Європи – 32,5%, у т.ч. з країн Європейського Союзу – 30,9%, Азії – 20,2%, Америки – 5,3%, Африки – 1%, Австралії і Океанії – 0,2%.

Діаграма

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 32,4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю – 9,3% (електричні та механічні машини, взуття), Німеччини – 8% (механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного, фармацевтична продукція), Білорусі – 6% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива), Польщі – 4,2% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, папір та картон), США – 3,4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії – 2,6% (механічні та електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали).

Збільшились імпортні поставки з Китаю – на 26%, Білорусі на 20,3%, США та Польщі – на 12,1%, Італії – на 11,4%. Поставки з Російської Федерації зменшились на 5,9%.

В Україну за 2012р. надійшло іноземної давальницької сировини на 3406,1 млн. дол. (зменшення на 27,6% порівняно з 2011р.). Найбільші поставки здійснювались з Російської Федерації, Німеччини та Китаю. Експорт готової продукції з імпортою давальницької сировини становив 5081 млн. дол. (менше на 19,5%).

Експорт давальницької сировини становив 118,2 млн. дол. (на 11,8% більше, ніж у 2011 р.). У той же час до України імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 161,6 млн. дол. (зростання на 92,5%). Найбільші поставки здійснювались з Швейцарії, Швеції та Німеччини.

Найбільші імпортні поставки здійснювали підприємства оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі – 30% від загального обсягу імпорту (збільшення на 5%), з торгівлі автомобілями та мотоциклами, їх технічного обслуговування та ремонту – 7,6% (збільшення на 11,3%) та металургійного виробництва – 4,8% (зменшення на 8,6%).

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської, Київської, Луганської та Одеської областей (див. дод. Б).

За вищенаведеними даними ми склали табл. 2.3, яка демонструє динаміку складових сальдо торгівлі товарами за основними видами діяльності у 2011-2012 роках. Із таблиці видно, що погіршення сальдо торгівлі товарами за 2012 рік у порівнянні з попереднім періодом зросло на 6687 млн. дол. США.

Таблиця 2.3

Динаміка складових сальдо торгівлі товарами за основними видами діяльності у 2011-2012 роках, млн. дол. США

Галузі	2011 рік			2012 рік			Приріст (погіршення) сальдо
	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	сальдо	
Всього товари	69418	83223	-13805	69812	90304	-20492	-6687
Продукція металургійного комплексу	22114	5697	16417	18890	5238	13652	+2765
Продукція машинобудування	11892	20014	-8122	13284	22433	-9149	-1027
Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості	6980	12962	-5982	6763	13519	-6756	-774
Мінеральні продукти (руда, сіль, сірка, цемент, паливо мінеральне)	9608	29397	-19789	6945	27077	-20132	-343
Продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (1-24 коди ТН ЗЕД)	12804	6346	6458	17881	7520	10361	+3903

Протягом останніх років в Україні відбувається поступова втрата вітчизняними виробниками багатьох сегментів внутрішнього ринку товарів як споживчого, так і інвестиційного попиту, що пов'язано із значними

структурними деформаціями в економіці та недостатньою конкурентоспроможністю українських підприємств в умовах зростання відкритості економіки та вступу до СОТ. Структура товарів та послуг не диверсифікована і не відповідає зростаючому попиту та вимогам фізичних та юридичних осіб щодо якості та асортименту.

Незбалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів на внутрішньому ринку на фоні високої витратності виробництва, його низького технологічного рівня та застарілої інфраструктури обумовлюють стійку тенденцію до перевищення динаміки та обсягів зростання імпорту порівняно з експортом, а також збільшення, починаючи з 2006 року, негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України [4].

Л.О. Коковський узагальнив показники економічної безпеки, що пов'язані із результатами зовнішньоторговельної діяльності та визначив їх порогове значення [45]. Ми розрахували деякі з них та відобразили їх у табл. 2.4.

Першим за вагомістю показником зовнішньоторговельної безпеки варто вважати коефіцієнт покриття експортом імпорту. Починаючи із 2005 р. цей коефіцієнт набув негативного значення та постійно погіршувався (див. табл. 2.4). У 2012 р. відхилення від нормативного значення, яке дорівнює одиниці, становило 29,35%, що є катастрофічним для економіки країни.

Довготривале від'ємне значення зовнішньої торгівлі держави несе в собі багато загроз, головна з яких – пошук і забезпечення зовнішніх ресурсів для вирівнювання платіжного балансу, що в основному здійснюється за рахунок зовнішніх запозичень. Як наслідок, загострюється інша зовнішня загроза економічній системі країни – високий валовий та державний борг. Від'ємний торгівельний баланс призводить до проблеми збалансування платіжного балансу. Вирівняти платіжний баланс можна за рахунок додатного притоку інвестиційного та боргового капіталу.

Відкритість економіки визначають як відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни. За коефіцієнтом

відкритості економіка України дещо збалансувалась у 2011 році, проте значення коефіцієнта у 2012 році знов погіршилося і досягло 90,82. За цим показником економіка країни все ще залишається високо відкритою. Насамперед, це обумовлено нерозвиненістю внутрішнього ринку. За останні роки високе значення коефіцієнта відкритості було досягнуте за рахунок переважання імпорту у зовнішньоторговельному обороті. Експортна залежність країни у 2012 році знизилась порівняно із аналогічним показником 2011 року з 42,01 до 39,6%, тобто на 2,41%, коефіцієнт імпортової залежності у 2011-2012 роках збільшився порівняно із 2010 роком на 6,58% і досяг 51,22%, що свідчить про критичний стан економічної безпеки України [45].

Таблиця 2.4

Аналітичні показники відкритості економіки України

Показники	Період				
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1. Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	185744	85443	113094	155088	160116
2. ВВП, млн. дол. США	179382	117152	136420	165239	176308
3. Відкритість економіки (пок. 1: пок. 2)	103,5	72,93	82,9	93,86	90,82
4. Експортна залежність, %	47,73	34,48	38,26	42,01	39,6
5. Імпортна залежність, %	55,82	38,45	44,64	51,85	51,22
6. Коефіцієнт покриття експортом імпорту, %	83,04	88,48	83,3	76,59	70,65

Вступ до СОТ посилив відкритість економіки України. Зокрема, середньозважену ставку мита на імпорт товарів було знижено з 10,2 % до 7,3 %. Відтак захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції та надмірної експансії з боку імпорту нині набуває дедалі більшої актуальності [10].

Товарна структура експорту демонструє неконкурентоспроможність на зовнішньому ринку українських товарів з високою доданою вартістю. Основу українського експорту товарів складають сировинні види продукції із низькою доданою вартістю, що позиціонує нашу державу як сировинний придаток розвинених країн світу. Частка сировини в товарному експорті України за останні десять років коливалась в межах 48-56%, що відповідає передкризовому та критичному рівню безпеки. Одночасно, частка в експорті товарів інноваційної продукції була досить низькою.

Сутність сучасної проблемної ситуації на внутрішньому ринку досить рельєфно позначили такі тенденції, як згортання пропозиції товарів вітчизняного виробництва, підвищення імпортової складової у задоволенні внутрішнього попиту і, як наслідок, зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами промислової групи, що взагалі перетворилося в національну проблему економічного розвитку.

Сучасний стан внутрішнього ринку демонструє саме таку ситуацію, коли вітчизняні суб'єкти ринку, через нестачу власних можливостей збалансувати попит і пропорцію, звертаються за допомогою до зовнішнього ринку. Експорт та імпорт промислових товарів в країні набув загрозливих форм, склавши у 2011 році відповідно 50,4 і 67,6% від обсягу виробництва, значно посиливши залежність економіки від зовнішніх факторів.

Доцільність збереження існуючої структури і масштабів зовнішньоекономічних зв'язків становлять на сьогодні одне з ключових дискусійних питань щодо стратегії промислового розвитку України. Підтримуючи сировинний експорт економіка країни буде і надалі втрачати через неефективну структуру експорту, високий рівень матеріало- і енергоємності сировинних виробництв та зростаючий дефіцит продукції високотехнологічних галузей промисловості.

У табл. 2.5 представлено потенційні наслідки відхилень від нормативних значень зовнішньоекономічної безпеки України, відповідно до дослідження її стану та основні напрями усунення та попередження загроз.

Управління зовнішньоекономічною безпекою України [45]

Загрози	Потенційні ризики та наслідки відхилень	Основні напрями усунення та попередження загроз
Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі	Збільшення зовнішнього валового та державного боргу Обвал національної валюти в період несприятливих зовнішніх умов для країни Втрата внутрішнього ринку та підвищення залежності від імпорту	Розвиток внутрішнього ринку та виробництва орієнтованого на імпортозаміщення. Розроблення державних програм стимулювання імпортозаміщення. Плавна девальвація національної грошової одиниці.
Висока експортна залежність	Зростання залежності економіки країни від зовнішньої кон'юнктури на експортних ринках, світових цін. Нерозвиненість внутрішнього ринку Зростання вартості імпорту	Розвиток внутрішнього ринку та виробництва орієнтованого на імпортозаміщення. Пошук резервів для споживання експортних товарів в середині країни.
Висока імпортна залежність	Зростання залежності економіки від імпортних поставок, світових цін Втрата внутрішнього ринку (витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку) та скорочення вітчизняного виробництва	Розвиток внутрішнього ринку та виробництва орієнтованого на імпортозаміщення. Плавна девальвація національної грошової одиниці.
Низька частка інноваційної продукції в експорті країни	Технологічна відсталість економіки Нераціональна структура економіки Зниження експортних можливостей країни	Створення пільгових умов для розвитку інноваційного сектору економіки.
Сировинна структура експорту	Технологічна відсталість економіки Нераціональна структура економіки	Стимулювання розвитку обробних галузей промисловості Створення умов для інноваційного розвитку економіки країни Встановити експортні обмеження на сировинну продукцію
Обмеженість у виборі партнерів, поставщиків життєво необхідної продукції	Залежність країни від зовнішньоекономічної та митної політики країни-партнера Ризик перенесення економічної кризи у разі виникнення такої у країни-партнера	Державна підтримка диверсифікації експортних поставок закордон Диверсифікація імпортних поставок з інших країн
	Посилення монозалежності країни від імпорту з енергоносіїв Ціновий диктат на імпорту продукцію	Державні програми енергозбереження Диверсифікація шляхів постачання енергетичних ресурсів шляхом будівництва нафто- та газотерміналів Пошук альтернативних джерел енергії у власній країні

Управління ризиками та усунення загроз зовнішньоекономічної безпеки потребує комплексної розробки стратегії подолання зазначених проблем, на основі сукупності заходів, визначених у таблиці 2.5. Робота у

двох-трьох напрямках може дати лише проміжні результати та не змінить розбалансованість розвитку зовнішньоекономічного сектору країни [45].

З проведеного нами аналізу видно, що деформації в зовнішньоторговельній сфері тривають. Тенденція до погіршення стану зовнішньоекономічної безпеки зберігається та загрози набувають вже комплексного характеру.

Всі ці загрози прирікають Україну на подальшу нераціональну структуру економіки, витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку, розміщення в Україні технічно застарілих ресурсних виробництв, накопичення великих зовнішніх боргів та їх подальшого збільшення за рахунок нових кредитів, посилення монозалежності України від імпорту з Росії енергетичних ресурсів.

Зовнішня торгівля України у 2008-2012 рр. перебувала під впливом наслідків світової фінансово-економічної кризи, передусім через значний рівень відкритості економіки, коли зміни кон'юнктури світових товарних ринків та стрімке скорочення вітчизняного виробництва руйнували усталені тенденції її розвитку [55].

Вивчаючи стан протидії Державною митною службою України порушенням митного законодавства та підвищенню ефективності системи протидії тіньовому сектору економіки розглянемо таку інформацію. За даними Департаменту боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями Держмитслужби України, протягом 2012 року (станом на 19.11.2012) митними органами України порушено 172 кримінальні справи про контрабанду на суму 28,78 млн. грн. [69].

Предметами контрабанди були: наркотичні засоби (121 справа (70%); зброя (26 справ (15%); культурні цінності (11 справ на суму 676 168 грн. (6%); продовольчі товари (6 справ на суму 23 841 005 грн. (3,4%); транспортні засоби (3 справи на суму 1 421 278 грн. (1,7%); сильнодіючі речовини (3 справи (1,7%); отруйні речовини (2 справи (1,1%); промислові товари (1 справа на суму 2 843 274 грн. (0,55%); спеціальні технічні засоби

негласного отримання інформації (1 справа (0,55%).

З моменту набрання чинності Кримінальним процесуальним кодексом України (з 20.11.2012) митними органами України до правоохоронних органів направлено 563 повідомлення про виявлення ознак злочину, передбаченого ст. 201 КК України. Протягом січня – грудня 2012 року митними органами порушено 23 386 справ про порушення митних правил на суму 1,99 млрд. грн. З них 15 744 справи, в яких реально вилучено предмети правопорушень на суму 760,39 млн. грн.

При цьому, в 8 439 випадках вилучались промислові товари на загальну суму 454,77 млн. грн., в 967 – транспортні засоби на суму 172,25 млн. грн. Крім того, в 698 випадках валюта на суму понад 81,57 млн. грн., а також продовольчі товари в 6 046 випадках на суму понад 52,31 млн. грн.

Митними органами розглянуто 4 495 справ про порушення митних правил та застосовано адміністративне стягнення у вигляді штрафу на суму 19,62 млн. грн. З цієї суми стягнуто та перераховано до Державного бюджету України 9,45 млн. грн.

Упродовж 2012 року митними органами передано на розгляд до суду 20 035 справ про порушення митних правил на суму 2,58 млрд. грн. Серед розглянутих справ судом прийнято рішення про конфіскацію безпосередніх предметів правопорушень на суму 1,13 млрд. грн. Крім цього, накладено штрафів на суму 103,24 млн. грн. З цієї суми стягнуто та перераховано до Державного бюджету України 11,57 млн. грн.

З метою перевірки законності здійснення зовнішньоекономічних операцій та повноти сплати обов'язкових митних платежів протягом 2012 року до митних адміністрацій зарубіжних країн направлено понад 4 230 запитів про надання адміністративної допомоги.

За результатами співпраці та обміну інформацією з митними органами зарубіжних країн з початку 2012 року митними органами заведено 984 справи про порушення митних правил на суму понад 405 млн. грн. [69].

Отже, на даний час для України особливо актуальною стає проблема збалансування зовнішньої торгівлі як складової соціально-економічного розвитку на основі оптимізації структури експорту та імпорту.

Забезпечення збалансування зовнішньої торгівлі, оптимізація структури зовнішньої торгівлі є вузловими проблемами стабілізації та розвитку національної економіки на сучасному етапі [90].

2.2. Характеристика та причини негативних тенденцій зростання імпорту в Україні

Користуючись даними проведеного аналізу ми визначили, що сальдо зовнішньої товарної торгівлі України за 2012 р. було від'ємним (–20,5 млрд. доларів США) і на 4,2 млрд. дол. більшим порівняно з аналогічним показником 2011 року. Хоча темпи зростання від'ємного торговельного сальдо за досліджуваний період є значно меншими, ніж у попередньому періоді.

Загрозливим наслідком структурної деградації промислового виробництва стає тенденція зростання імпортової залежності внутрішнього ринку. Слід вказати, що імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей. Це зокрема:

- доступ до дешевих та більш якісних товарів готових виробів, сировинних та інших матеріалів та комплектуючих деталей;
- наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;
- зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;
- налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;

- розвиток технології завдяки поширенню ввезення науково містких товарів [8].

Разом з тим, обсяг імпорту промислових товарів в Україні за 2001-2011 роки збільшився у 4 рази, випередивши зростання власного промислового виробництва у 2,7 рази. Частка товарних ресурсів продукції промисловості, що формувалася за рахунок імпорту у 2011 році склала 40,3%, а по окремих групах досягла навіть критичної позначки, перевищив обсяги вітчизняного виробництва, зокрема: продукція хімічної промисловості (100,8%), полімерні матеріали (224,6%), текстиль та вироби з текстилю (277,2%), механічне обладнання (251,9%). Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією промисловості за 2001-2011 роки зросло більш як у 50 разів (2001 р. – -0,4 млрд. дол. США, 2011 р. – -20,6 млрд. дол. США) [32].

Післякризове відновлення економіки України сприяло зростанню попиту на іноземну продукцію і споживчого, й інвестиційного характеру. В 2011 р. імпорт зріс на 36 %, у 2012 р. – на 5,41%.

Найбільш суттєво зростав попит на іноземну продукцію машинобудування: й товарів тривалого циклу споживання, й інвестиційних товарів. Зокрема, у 2011 році імпорт машин та обладнання збільшився на 56,7 %, транспортного обладнання – на 69,3 %. При цьому майже половину приросту імпорту транспортного обладнання (1236,0 млн дол. США з 2539,9 млн дол. США) забезпечено зростанням поставок легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів, призначених головним чином для перевезення людей [82].

Аналіз показників динаміки імпорту металургійної продукції свідчить про залежність України від імпорту феросплавів та наукоємної продукції з високою доданою вартістю, такої як сталевий плаский прокат з покриттям, а також продукції з корозійностійкої неіржавіючої та легованої сталі. У 2009-2011 рр. частка імпортової продукції у структурі внутрішнього споживання феросплавів зросла більш ніж у 1,5 разу, становлячи у 2011 р. 34,4 %.

Нарощування обсягів реалізації вітчизняної металургійної продукції на внутрішньому ринку стримується низкою системних деформацій у галузі, серед яких: висока енергоємність виробництва та неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів; відсутність інноваційних зрушень, занепад галузевої науки та надієвість механізмів залучення потенціалу академічних інститутів для виконання прикладних розробок; високий ступінь зношеності основних фондів; скорочення іноземного інвестування галузі; неефективне використання виробничих потужностей; низький рівень продуктивності праці на металургійних підприємствах; недостатній рівень бюджетного фінансування програм розвитку та реформування галузі; зростаючі екологічні проблеми.

Ринок продукції хімічної промисловості в Україні характеризується значною залежністю від імпорту – частка імпортової продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання продукції хімічної та нафтохімічної промисловості у 2011 р. становила 77,5 %. Номенклатура вітчизняної продукції хімічної промисловості свідчить про переважну спрямованість підприємств на виробництво сировинної продукції та недостатній розвиток виробництв продукції глибокої переробки, що призводить до зростання імпорту цієї продукції в Україну.

Впровадження імпортозамінних виробництв стримується, серед іншого, недостатнім рівнем розвитку інноваційної інфраструктури та науково-технічного забезпечення галузі, відсутністю ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення повних технологічних циклів виробництва; відсутністю механізмів комерціалізації наукових розробок; недостатніми темпами залучення інвестицій; суттєвими вадами державної політики та законодавчого регулювання розвитку у галузі.

Значний науково-технічний та інноваційний потенціал промисловості України зосереджено у машинобудуванні. Частка імпорту товарів машинобудівної промисловості у внутрішньому споживанні продукції галузі за 2005-2011 рр. зросла з 58,9 % до 80,0 %, що свідчить про поступове

витіснення вітчизняних виробників з внутрішнього ринку. Найвагомішими позиціями імпорту продукції машинобудівної промисловості в Україну у 2011 р. були легкові автомобілі, тепловиділяючі елементи для атомних електростанцій, вантажні автомобілі, трактори та зернозбиральні комбайни.

Реалізації потенціалу імпортозаміщення на ринку продукції автомобільної підгалузі заважають низький техніко-економічний рівень та нерозвинуте виробництво комплектуючих; недостатня реалізація потенціалу міжнародного науково-технічного співробітництва; недостатній рівень впровадження екологічних стандартів Євро; невирішеність проблеми утилізації старих авто. Незважаючи на високий потенціал вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки, в Україні протягом багатьох років нарощується її імпорт, що, серед іншого, зумовлено невідповідністю вітчизняної сільськогосподарської техніки сучасним вимогам аграрного виробництва; низькою конкурентоспроможністю вітчизняної техніки внаслідок зношеності основних засобів підприємств сільськогосподарського машинобудування; дефіцитом фінансових ресурсів для модернізації підгалузі та розвитку інноваційних виробництв; залежністю виробництва від поставок імпортних комплектуючих.

Практично незадіяним залишається потенціал імпортозаміщення у виробництві складної побутової техніки тривалого користування, виробництво якої в Україні обмежене холодильниками та пральними машинами, тоді як виробництво посудомийних машин, побутових кондиціонерів, спліт-систем, прасок та пилососів в Україні відсутнє.

Ринок продукції харчової промисловості характеризується порівняно невисокою залежністю від імпорту – частка імпорту продукції цієї галузі у загальній структурі товарного імпорту України у 2005-2011 рр. становила у середньому 3-5 %. Проте, негативною тенденцією є суттєве зростання частки імпорту у структурі внутрішнього споживання з 11,4 % у 2005 р. до 19,6 % у 2011 р. Найвагомішими позиціями імпорту продукції харчової промисловості в Україну у 2011 р. були наступні позиції УКТЗЕД: «різні харчові продукти»,

«какао та продукти з нього», «тютюн та його замітники», «жири та олії тваринного або рослинного походження», «алкогольні і безалкогольні напої та оцет».

У легкій промисловості України спостерігається стійка тенденція заміщення вітчизняної продукції імпортними аналогами. Основними позиціями українського імпорту продукції легкої промисловості у 2011 р. були одяг текстильний і трикотажний, взуття, хімічні штапельні волокна, бавовна, нитки, вата, текстильні матеріали, одяг та інші вироби, що були у використанні. Проблемами для вітчизняної легкої промисловості є залежність від імпорту сировини та матеріалів проміжного споживання; вимушена конкуренція з імпортним одягом та іншими виробами, що були у використанні; заниження митної вартості імпортованих товарів; контрабанда та «сірий» імпорт; низький рівень кадрового забезпечення галузі; відсутність швидкої реакції на запити споживача й тенденції моди.

Вагомим є вплив на економіку України коливань світових цін на енергоносії внаслідок енергозалежності вітчизняної економіки. Імпорт природного газу зріс на 49,5 %, або на 4,7 млрд дол. США. Це зростання обумовлене і збільшенням фізичних обсягів придбаного природного газу (майже на 8,2 млрд м³), і зростанням його середньої ціни – з 256,7 до 313,5 дол. США за 1000 м³ [82].

Незважаючи на позитивну динаміку зниження рівня енергоємності ВВП України протягом останнього десятиліття, цей показник у 2,1-3,7 разу перевищує рівень енергоємності ВВП у розвинутих країнах світу. Промисловість залишається найбільш енергоємним сектором економіки, найбільші обсяги енергоресурсів споживаються металургією, хімічною та нафтохімічною промисловістю, гірничодобувною промисловістю, харчовою промисловістю [80].

Розглянемо темпи зростання імпорту в Україну на прикладі зовнішньоторговельних відносин із Китаєм, які відбуваються на тлі заблокованої співпраці з ЄС, міжнародними фінансовими інституціями та

відсутності «рівноправних і прагматичних» відносин із Росією, основні проблемні моменти в економічних питаннях із якою так і не було вирішено. Динамічний розвиток економіки Китаю впродовж трьох останніх десятиліть ґрунтувався на її експортоорієнтованій наздоганяючій моделі, запозиченій в «азійських тигрів» першої хвилі (Сінгапуру, Гонконгу, Південної Кореї, Тайваню). Лише за перше десятиріччя XXI століття обсяги експорту зросли в п'ятеро, і на КНР уже припадає понад 1/7 світового експорту промислової продукції. За даними експертної доповіді Economist Intelligence Unit (EIU), протягом 2000-2010 років структура експорту Піднебесної швидко змінювалася в напрямку збільшення частки таких видів продукції, як автомобілі, мікросхеми, медикаменти, медична техніка, складне промислове обладнання. А серед 37 сегментів світового ринку, в яких її компанії здійснюють економічну експансію, особливо енергійною вона є в суднобудуванні, виробництві електричного та холодильного обладнання, сільськогосподарської техніки, автокранів тощо [49].

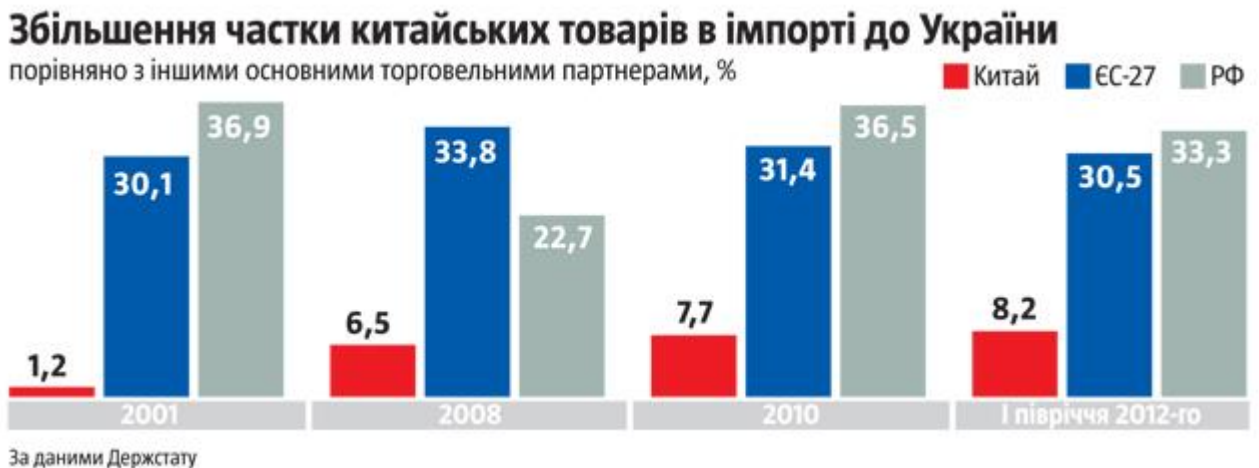


Рис. 2.1. Частка китайських товарів в імпорті до України

Зміна структури двосторонньої торгівлі останнім часом свідчила про перетворення нашої країни на сировинний додаток та ринок збуту для китайської економіки. Понад 76% вітчизняного експорту до Китаю вже тепер становить руда, тоді як 47,6% імпорту з Піднебесної – продукція машинобудування та електротехніки, а решта – хімічної, легкої та

металургійної промисловості. Причому стрімко погіршується і торговельний баланс. Якщо 2000-го український експорт до КНР (\$0,63 млрд) майже в'ятеро перевищував тамтешній до України, то 2011-го співвідношення змінилося дзеркально: китайський зріс більш ніж у 45 разів (до \$6,27 млрд) і майже втричі перевищив обсяг вітчизняного в Китай (\$2,18 млрд). Загалом за 2005–2011 роки китайці продали нам товарів на \$26,8 млрд, а купили лише на \$7,2 млрд, заробивши в такий спосіб в Україні \$19,6 млрд. Якщо такі тенденції зберуться, то вже до 2015-го ця цифра зросте щонайменше на \$25–30 млрд – до \$45–50 млрд за увесь означений період [49].

Україна як сировинна колонія та ринок збуту промислової продукції для Китаю



За даними Держстату, 2011 рік.

Рис. 2.2. Структура зовнішньоторговельного обороту між Україною та Китаєм

Подібна структура імпорту та експорту двох країни загрожує консервацією й поглибленням за Україною статусу сировинної колонії Китаю та ринку збуту китайських товарів, а також, не виключено, місця поселення тамтешніх мігрантів. Китайські інвестиції (але прямі, а не портфельні) можуть бути корисними Україні лише в разі попередньої адаптації вітчизняної правової та бізнес-культури до європейських стандартів, а також за умови запровадження чітких меж та умов їх залучення,

що відповідатимуть пріоритетам розвитку насамперед нашої держави, а не будь-якої іншої [49].

Основними причинами зростання обсягів імпорту є:

- значна залежність національної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та окремих видів сировини;
- наявність структурних диспропорцій в економіці, її висока матеріало- та енергоємність, сировинно-експортна спрямованість вітчизняного виробництва;
- високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, необхідність модернізації та технічного переоснащення виробництва;
- незначна частка вітчизняного виробництва товарів кінцевого споживання, призначених для задоволення потреб внутрішнього ринку, їх недостатньо висока якість та обмеженість асортименту продукції;
- висока собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами.

Зазначена ситуація негативно впливає на стан платіжного балансу та інші аспекти економіки і потребує прийняття виважених підходів щодо формування та реалізації зовнішньої і внутрішньої політики держави [4].

Вплив імпорту на економіку країни проявляється в таких аспектах. З одного боку, його споживання свідчить про розвиток ринкових відносин, підтверджуючи принцип порівняльних переваг зовнішньої торгівлі. З іншого боку, імпорт посилює залежність економіки України від зовнішніх ринків, особливо на фоні падіння експорту. Причому в імпорті переважають товарні закупівлі, що свідчить про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної продукції, тому попит на імпортовані товари, якість яких вища, а ціни співставні з цінами на товари, що виробляються всередині країни, збільшується.

Необхідно звернути увагу ще на такий аспект. Частині імпорту, що є для України критичним, в даний час немає заміни. Таким, насамперед, є енергетичний імпорт, тобто ввезення кам'яного вугілля, сирової нафти, включаючи газовий конденсат, і природного газу. На стан неенергетичного імпорту Україна може вплинути. На протязі останніх років енергетичний імпорт займав практично третю частину всієї продукції, що імпортується, не маючи альтернативи в середині країни. А зростання цін на нього автоматично означало підвищення цін в Україні. Відмовитися від ввезення енергетичного імпорту Україна поки що не може (за виключенням деяких видів вугілля), тому складно стримати пов'язаний з цим інфляційний процес, падіння життєвого рівня населення, а також негативні зміни, які відображаються на соціальному розвитку країни [8]. Довідково: енергоємність ВВП Білорусі, п'ятого за вагомістю зовнішньоторговельного партнера нашої держави у 2008 р., удвічі нижча, ніж в Україні. Уряд Республіки Білорусь поставив за мету забезпечення зниження енергоємності ВВП на 60 % до 2020 року. У 2008 р. порівняно з 1990 р. у Білорусі ВВП на одиницю використання енергії зріс на 89,6 %, тоді як в Україні – на 11,7 % [10].

Неенергетичний імпорт – це всі решта товарів, альтернативу яким може бути віднайдено всередині країни, насамперед, за рахунок аналогічних товарів, які Україна не лише ввозить, але і експортує. Неенергетичний імпорт складає практично 2/3 всього імпорту товарів, отже, важливим завданням в найближчій перспективі є імпортозаміщення, тобто заміна імпорту вітчизняними товарами при підвищенні їхньої якості [90].

Зростання неенергетичного імпорту в 2010-2011р. пов'язане з тим, що розвиток імпортозамінних видів економічної діяльності (сільського господарства, харчової та легкої промисловості, автомобілебудування та інших) не може різко збільшитися у найближчі роки в зв'язку з наслідками кризи, дорогим і не вигідним кредитуванням, недостатніми інвестиціями, а, отже, більш якісні і дешеві товари будуть як і раніше імпортуватися.

Зниження неенергетичного імпорту дозволить зменшити витрати валюти, з'явиться можливість скорочення негативного зовнішньоторговельного сальдо країни.

Таким чином, державна політика країни повинна бути спрямована на нарощування експортного потенціалу, пріоритетний і прискорений розвиток галузей, що виробляють продукцію кінцевого споживання (машинобудівна, легка, хімічна, харчова та переробна), а також сільського господарства і скорочення імпорту за рахунок відновлення виробництва аналогічних товарів усередині країни.

Необхідно оптимізувати структуру імпорту. В умовах кризи в більшій мірі знизився неенергетичний імпорт, альтернатива якому є в країні шляхом розвитку внутрішнього ринку та імпортозаміщення. Вплив на структуру неенергетичного імпорту і його оптимізація допоможе вивільнити кошти, знизити споживання імпортних товарів і послуг, збільшити національне виробництво, що є основою позитивних соціальних змін. Імпорт чинить значний вплив на економіку і соціальне становище в країні, тому його активне регулювання, скорочення неенергетичного і, в деякій мірі, енергетичного імпорту може сприяти соціально-економічному розвитку та інтенсивному економічному зростанню [90].

Резервом зниження залежності від енергетичного імпорту є зміна структури виробництва і зниження енергоємності промисловості. Вітчизняним виробникам необхідна державна підтримка з метою обмеження імпорту товарів, аналогічних вітчизняним, а також підтримка конкурентоспроможної продукції на основі інвестицій та інновацій. Прогнозні значення імпорту можна використовувати для коригування політики держави у сфері ЗЕД, проводити реструктуризацію експорту та імпорту, розширювати внутрішнє виробництво з метою заміщення імпорту, розвивати збалансовану зовнішню торгівлю [90].

Бабанін О. виділяє внутрішні та зовнішні чинники, що сьогодні обмежують можливості оптимізації сальдо зовнішньої торгівлі України товарами.

Серед внутрішніх чинників слід виділити:

- переважання застарілих ресурсовитратних технологій і виробничих потужностей на підприємствах, що обмежує можливості виготовлення високоякісної продукції;
- непрозорість митного контролю, який неефективно протистоїть потужним товаропотокам незареєстрованого імпорту;
- відсутність досвіду ефективного використання інструментів СОТ щодо захисту вітчизняного внутрішнього ринку;
- лобістський вплив з боку зацікавлених політико-економічних угруповань;
- використання імпорту товарів як антиінфляційного якоря.

Серед зовнішніх чинників, які призводять до зростання дефіциту зовнішньої торгівлі товарами, слід назвати:

- випереджальне зростання цін на імпортні сировинні товари, передусім, енергетичні;
- посилення конкурентного тиску з боку азійських виробників інвестиційних і споживчих товарів, що негативно впливає на обсяги експорту продукції металургійної, хімічної та інших галузей України;
- посилення «торговельного суперництва» з РФ, яке проявляється в низці торговельних конфліктів у галузі м'ясо-молочної продукції, цукру, поставок природного газу, сирої нафти, бензину, коксу тощо;
- асиметричність рівнів відкритості ринків Євросоюзу та України через застосування ЄС політики протекціонізму відносно національних товаровиробників, що суттєво позначається на експорті українських товарів до Євросоюзу [10].

Розв'язання проблеми імпортозаміщення має отримати якісно новий формат – не намагатися дублювати імпорту продукцію чи її замітники з метою скоротити імпорт, а створювати в себе виробництво сучасних видів якісної високотехнологічної продукції, незалежно від того буде вона замінювати імпорту, чи стане окремою статтею вітчизняного конкурентоспроможного експорту. Головне, що така модель «імпортозаміщення», по-перше, дозволить підтримувати позитивний баланс зовнішньої торгівлі продукцією промисловості не напружуючи державний бюджет від'ємним сальдо, а, по-друге, сприятиме зростанню загального технологічного рівня промислового виробництва [32].

Проблема імпортозаміщення актуалізується у зв'язку із високим рівнем дефіциту зовнішньоторговельного балансу України та сповільненням динаміки експорту в умовах поширення кризових процесів світової економіки.

Потенціал імпортозаміщення міститься насамперед у підгалузях, які вже нині організаційно і технологічно готові скласти конкуренцію імпортним товарам на внутрішньому ринку, серед яких: овочепереробне виробництво та виробництво соусів, виробництво дитячого та дієтичного харчування, виробництво алкогольних напоїв. Доцільним є також обмеження імпорту в Україну цукру, вітчизняне виробництво якого повністю задовольняє внутрішній попит; тютюнових виробів, які, крім офіційно зареєстрованого імпорту, у значній кількості завозяться в Україну контрабандним шляхом; небезпечних для споживачів есенцій та концентратів низької якості; пальмової олії, яка складає половину імпорту жирів та олій в Україну.

Важливою передумовою зниження імпортозалежності та підвищення конкурентоспроможності української промисловості є підвищення її енергоефективності.

Основними пріоритетами підвищення енергоефективності вітчизняної промисловості мають стати технологічна модернізація енергодобувних і електрогенеруючих підприємств; приведення структури постачання

первинної енергії у відповідність з потребами основних споживачів у ПЕР; збільшення рівня забезпечення власними вуглеводневими ресурсами; введення у дію потужностей нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії.

Державна політика щодо розвитку внутрішнього ринку і стимулювання імпортозаміщення повинна бути системною, комплексною і забезпечувати збалансований розвиток промисловості з поступовим зниженням обсягів сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску якісної і високотехнологічної продукції, розширенням асортименту, що приведе до зменшення залежності від імпорту. Основні пріоритети імпортозаміщення у промисловості мають полягати у захисті вітчизняного ринку від нерівноправної конкуренції та неякісного імпорту, який загрожує економічній та екологічній безпеці держави, а також обмеженні імпорту продукції, яка може виготовлятися в Україні; стимулюванні технологічного імпорту, передусім машин і обладнання, обмеженні припливу морально застарілих технологій, активізації залучення іноземних інвестицій у вигляді нових технологій та інноваційного менеджменту; стимулюванні внутрішнього виробництва і збуту продукції; розбудові фінансово-кредитних механізмів підтримки розвитку внутрішнього виробництва у промисловості; проведенні діючої державної політики підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів; удосконаленні законодавчого і нормативно-правового забезпечення розвитку промисловості [80].

Урядом України було розроблено «Державну програму розвитку внутрішнього виробництва», яка була затверджена Постановою Кабінету Міністрів України 12 вересня 2011 року за № 1130. Державна програма спрямована «на вирішення поточних завдань щодо розвитку внутрішнього ринку з одночасним закладенням підґрунтя для масштабних прогресивних перетворень внутрішнього виробництва і всієї національної економіки в довгостроковій перспективі». Для її реалізації у бюджеті 2012 року були заплановані такі витрати:

- 34 млрд грн (капітальні витрати) — на комплексні заходи підтримки і стимулювання виробництва;
- 0,4 млрд грн — на здешевлення процентних ставок банківських кредитів;
- 15 млрд грн. — на державні гарантії;
- 5,1 млрд грн — залучення кредитних ресурсів від міжнародних фінансових організацій.

Перший етап реалізації програми розрахований на період 2012-2015 рр. [4].

З метою оздоровлення економіки органам виконавчої влади необхідно вжити додаткових заходів, спрямованих на прискорення проведення розпочатих реформ та підвищення ефективності економічної політики. Особливу увагу при цьому слід приділити розв'язанню проблем розвитку внутрішнього ринку [32].

2.3. Проблеми реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту

Ринок зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої держави [94].

Важливим фактором впливу держави на формування міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є політика стимулювання експорту. Її інструментарій включає заходи державної підтримки, що зорієнтовані на виробництво і збут товарів та послуг народного господарства на зарубіжних ринках. Як доводить досвід країн, експорт яких становить високу частку у валовому внутрішньому продукті, сам ринок не може створити достатніх передумов для динамічного експортування. Стимулювання експорту допомагає покращити платіжний баланс, посилює

економічне зростання і створює робочі місця. Воно об'єднує індивідуальні зусилля підприємств у загальноекономічну експортоорієнтовану стратегію зростання, підтримує їх міжнародну конкурентоспроможність і заохочує до здійснення експортних операцій. Стимулювання експорту сприяє диверсифікації експортної товарної палітри та експортних ринків, перетворенню підприємств, зокрема малих і середніх, у довгострокових експортерів, перетіканню ресурсів у високопродуктивні галузі, зростанню частки високотехнологічних продуктів (товарів з високою доданою вартістю) в експорті країни.

В Україні проблема розробки й впровадження державної політики стимулювання експорту є актуальною з двох точок зору. По-перше, за останнє десятиріччя значно погіршилася товарна структура експорту, незадовільною залишається і його географія. Зростання обсягів експортування на цьому тлі перетворює Україну на сировинну базу розвинутих світових економік. Політика стимулювання експорту дозволяє зацентувати її інструменти на покращенні експортної структури. По-друге, вступ України до Світової організації торгівлі вимагає скасування неринкових засобів підтримки експортерів. Інструменти державної політики стимулювання експорту, які визнано державами-членами СОТ, можуть їх позитивно компенсувати [11].

Післякризове зростання виробництва в українській економіці відбувається значною мірою завдяки експортоорієнтованим галузям, для яких чинник зовнішнього попиту є одним із провідних.

Основною післякризовою тенденцією у сфері зовнішньої торгівлі України стало відтворення за період 2009–2011 рр. докризової динаміки зростання експорту 2006–2008 рр., і в 2011 р. у номінальному вимірі експорт товарів повернувся до максимального рівня, досягнутого у 2008 р.

Збільшення вартісних обсягів товарного експорту за 2011 р. складало, за даними Державної служби статистики, 33,1 %. Найбільше зростання експорту відбулося до країн Європи (на 33,4 %) і країн СНД (на 39,7 %).

При цьому триває тенденція переважання у структурі експорту України сировинних товарів і товарів із низьким рівнем технологічної обробки. У 2011 р. порівняно з 2010 р. зросла частка сировинних товарів, насамперед мінеральних продуктів (з 13,1 % до 15,0 %). Обсяги експорту чорних металів і виробів із них зросли на 28,3 %, сформувавши 9,1 в. п. приросту експорту, проте відбулося зменшення у структурі експорту частки металургійної продукції (з 33,7 % до 32,3 %). Зросла частка продукції хімічної промисловості (з 8,1 % до 9,3 %) значною мірою через збільшення майже вдвічі обсягів експорту добрив. У частині експорту товарів з високим рівнем обробки зменшення частки машин та обладнання на 1,1 в. п. було частково компенсоване зростанням частки експорту транспортних засобів (на 0,8 в. п.), значною мірою через збільшення обсягів експорту вантажних вагонів. За вказаний період Україна експортувала до Російської Федерації вантажних вагонів на суму 2,7 млрд дол. США, що на 63,4 % більше, ніж у 2010 р. Загалом зростання обсягів експорту транспортного обладнання склало 48,8 % (забезпечивши 3,1 в. п. приросту товарного експорту), машин та обладнання – 19,2 % (2,1 в. п.)

Спостерігалось швидке зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції з III кварталу року, що значною мірою пов'язано з рекордними за останні двадцять років показниками врожайності, а також відмовою від упроваджених у 2010 р. зовнішньоторговельних обмежень (квотування експорту зернових культур). Експорт сільськогосподарської продукції зріс на 33,9 %, це сформувало 4,9 в. п. приросту експорту в цей період.

Сьогодні Україна веде експортні та імпорتنі операції щодо агропродовольства з 50 країнами світу. Позитивне сальдо агропродовольчої продукції сприяє покращенню ситуації зі станом платіжного балансу держави.

За останні десять років частка України в світовому експорті зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії суттєво зросла. У структурі

українського експорту переважає продукція рослинництва, найбільша частка якої припадає на зернові та соняшникову олію (табл. 2.6).

Розміри і форми державного регулювання експорту визначаються важливістю товару для економіки країни і для повноцінного забезпечення населення основними продуктами харчування, тому зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання внутрішнього ринку. Основу сучасної мотивації в проведенні політики аграрного протекціонізму складають не стільки економічні пріоритети, скільки внутрішньополітичні фактори: необхідність захисту інтересів споживачів та задоволення вимог населення щодо забезпечення ринку якісними продуктами.

Таблиця 2.6

Агропродовольчий експорт України у 1996-2011 рр. [25]

Товарні групи / Роки	1996	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Агропродовольчий експорт, усього (гр. I-IV), млн дол., у т.ч.:	3048,8	1377,4	4172,6	6287,0	10837,6	9514,9	9935,9	12804,1
I. Живі тварини; продукти тваринного походження, млн дол.	593,6	366,3	396,5	747,2	796,3	596,0	771,3	936,6
II. Продукти рослинного походження, млн дол.	867,6	367,9	1950,5	1726,5	5577,4	5034,9	3976,2	5532,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження, млн дол.	185,6	240,1	971,4	1718,0	1945,7	1796,0	2617,3	3396,4
IV. Готові харчові продукти, млн дол.	1402,0	403,1	1394,4	2056,2	2518,2	2088,0	2571,0	2939,0
Частка агропродовольчого експорту в загальних обсягах експорту, %	21,2	9,5	12,3	12,7	16,2	24,0	19,3	18,7

Активізація українського агропродовольчого експорту має відбуватися не за рахунок деформації структури національного аграрного виробництва, а шляхом збільшення кількості високоякісної конкурентоспроможної

продукції з високим рівнем переробки, тобто експортувати потрібно не агропродовольчу сировину, а продукцію зі значною часткою доданої вартості.

Суттєвим обмежуючим чинником для розвитку вітчизняного агропродовольчого експорту виступає низька якість продукції. Зокрема, в останні роки, згідно з офіційними матеріалами Держспоживстандарту України, бракується і знімається з реалізації більше 50% перевірених м'ясо- і риботоварів, плодоовочевої продукції; майже кожна друга тонна перевірених хлібобулочних, макаронних і кондитерських виробів, борошна та круп, цукру, масложирової продукції, чаю та кави, безалкогольних напоїв і мінеральних вод, яєць курячих; більше третини перевірених молочних продуктів, соків та соковмісних напоїв, продуктів дитячого харчування; близько 30% тютюнових виробів і алкогольних напоїв [25].

Існує стійка тенденція щодо експортної орієнтації насіння соняшника (табл. 2.7), водночас відомо, що соняшник виснажує ґрунти і для відновлення їх родючості після збору врожаю потрібно до 7-8 років відновлення. Сьогодні ця норма не виконується, що у ближчій перспективі матиме негативні наслідки для сільського господарства.

Таблиця 2.7

Експорт соняшникового насіння з України [25]

Роки	Показники	
	тис. тон.	тис. дол. США
2006	229,5	58208,1
2007	370,2	130411,0
2008	97,1	32252,2
2009	727,7	195033,3
2010	409,7	188179,8
2011	406,0	247363,1

Світова економічна криза суттєво впливає на зовнішньоторговельну діяльність агропродовольчого комплексу, на здатність відстоювати національні інтереси. Її вплив проявляється у розбалансуванні зв'язків між

партнерами по зовнішньоекономічній діяльності з різних країн, зниженні платоспроможності по експортно-імпортних операціях, руйнуванні грошово-кредитних зв'язків тощо.

Післякризовий характер економічного зростання в Україні засвідчує зміцнення позицій українських виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень. У цілому ціновий чинник сформував майже 80 % загального обсягу приросту експорту товарів за підсумками 2011 р. Це робить здобуті Україною конкурентні переваги нестійкими і тимчасовими, що є значним ризиком стабільного функціонування української економіки, а також робить останню вразливою до цінових коливань світових ринків[82].

Таким чином, основними чинниками, що сприяли активізації експортної діяльності, стали:

- сприятлива динаміка цін на міжнародних ринках на основні експортні товари України. Найвідчутніше поліпшувалося становище на ринках сільськогосподарської продукції (значне зростання цін зафіксоване в торгівлі зерновими культурами, насінням і плодами олійних рослин, жирами та олією тваринного або рослинного походження), продукції видобувної промисловості (руди, шлаки та зола, енергетичні матеріали, нафта і продукти її перегонки), хімічної промисловості (продукти неорганічної хімії, добрива), чорної металургії, машинобудування (залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання). Загалом із більшості зазначених основних груп товарів ціновий чинник став основним рушієм зростання обсягів експорту. Впливовість чинника фізичного розширення попиту проявлялася лише в окремих групах товарів при значній зміні його вагомості в окремі періоди року;
- відновлення зростання у країнах – основних торговельних партнерах (головним чином країнах СНД і азійських країнах), що

дозволило наростити обсяги виробництва продукції і споживчого, й інвестиційного призначення. Збільшення попиту на вітчизняну інвестиційну промислову продукцію стимулювалося і зростанням інвестиційної активності в країнах СНД та Азії.

Водночас проявила свій вплив і низка чинників, що обумовлювали сповільнення динаміки експорту:

- низхідний тиск на ціни зернових в умовах високих обсягів виробництва і зростання пропозиції;
- спадна динаміка зовнішніх цін на метали, що розпочалася в липні 2011 р.;
- повільна динаміка економічного зростання та залучення інвестицій в окремих країнах – торговельних партнерах, насамперед країнах Європейського Союзу;
- реальна ревальвація національної валюти.

Водночас зафіксовані позитивні тенденції регіонального розвитку мають чітко виражене екстенсивне підґрунтя. Поліпшення динаміки у базових галузях промисловості та активізація експорту відбулися передусім за рахунок сприятливої кон'юнктури на світовому ринку основної товарної спеціалізації України. Зокрема, експорт товарів із Дніпропетровської, Донецької та Луганської областей збільшився за підсумками січня-листопада на 29,3, 32,9 та 96,7 % відповідно. У структурі експорту чорних металів зросла питома вага продукції більш дорогого асортименту та зменшилася частка продукції з низьким ступенем обробки. У структурі реалізованої промислової продукції регіонів збільшується частка продукції металургії, виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, хімічної і нафтохімічної та добувної галузей промисловості [82].

Україна має багато ресурсів зростання обсягів експортної діяльності. Один з них – це агропромисловий комплекс. За оцінками фахівців, високі ціни на продовольство при його недостатності у світі можуть стати

перманентними, що стимулюватиме привабливість АПК щодо нарощування обсягів його продукції. Україна має передумови для інтенсифікації АПК, за умов, що політика підтримки експорту буде більш оптимальною [Мазараки].

Постійне зростання чисельності населення Землі, а також тенденція до зростання доходів спричиняють збільшення попиту на продукти харчування та обсягів світової торгівлі сільськогосподарськими товарами. На міжнародних ринках відбувається помірне зростання номінальних цін на продукцію АПК, що пов'язано з відновленням темпів зростання економік багатьох країн.

Для сільськогосподарських і продовольчих товарів частка експорту товарів 1–24 груп Українського класифікатора товарів ЗЕД у загальному українському експорті складала 16–24 %. Зростання експорту пов'язане із високими врожайми сільськогосподарських культур, стабільно високим зовнішнім попитом на вітчизняну продукцію, її більш високою ціною конкурентоспроможністю, зростанням цін на світовому ринку. Водночас суттєво збільшився у 2008–2009 рр. імпорт агропромислових товарів із традиційних 7–9 до 8–11 % завдяки зниженню ставок ввізного мита, збільшенню потреб підприємств харчової промисловості в імпортній сировині, а населення – у продукції, що не виробляється в Україні.

Україна має можливість нарощувати експорт зерна, соняшникової олії, молочних продуктів, зокрема твердого сиру. Однак інколи державна політика гальмує цей процес. Наприклад, високий врожай зернових і зростання попиту на зерно у світі у 2009–2010 рр. були сприятливими для українського експорту, проте введення Урядом експортних квот та непрозорі правила гри на ринку не дозволили вітчизняним експортерам закріпити імідж стабільних постачальників зерна.

Завдання збільшення експортного потенціалу молочної продукції наштовхується на запровадження нової системи дотацій, яка передбачає підтримку виробників тваринницької продукції з розрахунку на голову худоби, що призведе до зниження виробництва молока і, у свою чергу, до

зростання конкуренції за сировину та збільшення закупівельних цін; зумовить погіршення товарності молока, і як наслідок, зниження обсягів експорту молочних продуктів. Також слід зазначити, що новий порядок виплат дотацій спричинить нестачу обігових коштів у виробників молока, що зумовить скорочення виробництва і масове закриття молокопереробних заводів.

Необхідно нормалізувати відносини з країнами-імпортерами молочної продукції, передусім із Росією, з метою нівелювання наслідків «молочних воєн». Надзвичайно важливо запровадити стандарти якості та безпечності харчової продукції, що відповідатимуть міжнародним вимогам. У 2009 р. імпорт товарів хімічної промисловості зменшився на 54 %, тоді як експорт – на 97 %. У 2010 р. імпорт цих товарів зростає значно швидше, завдяки збільшенню попиту на полімери та засоби захисту рослин. Споживання цих товарних груп традиційно зростає у світі, а спеціалізація з їхнього виробництва у світовій економіці закріплюється за Китаєм. Однак об'єктивні фактори для власного виробництва деяких товарів зазначеної групи склалися ще за радянських часів, а нестачу сировини Україна може компенсувати науковими здобутками та передовими технологіями [55].

Найвагомішою позицією українського експорту лишаються товари гірничо-металургійного комплексу, які забезпечують 35-40 % валютних надходжень. На жаль, українська металургія у світовому поділі праці є постачальником напівфабрикатів та прокату з низькою доданою вартістю, які чутливі до циклічних коливань за рівнями попиту і цін на світових ринках, що пов'язано з технічною і технологічною відсталістю цієї базової галузі економіки при постійному дефіциті інвестицій. За оцінками фахівців, при необхідному обсязі щорічного фінансування в модернізацію металургійних комбінатів у розмірі 2 млрд доларів США, реальне фінансування за останні десять років не перевищувало 800 млн доларів США. За 9 місяців 2010 р. експорт неблагородних металів та виробів із них зменшився проти найбільш вагомого показника січня-вересня 2008 р. в 1,8 раза, але зріс майже на 40 %

порівняно з відповідним періодом 2009 р., що є результатом повільного відновлення як металургійної промисловості України, так і споживачів вітчизняної експортної продукції після світової фінансової кризи.

Однак критична залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків металу за умов незмінної товарної структури експорту, низької продуктивності праці, недосконалої транспортної інфраструктури значно погіршують позиції українських металургів у глобальному конкурентному середовищі. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробів із чорних металів необхідно активізувати реалізацію інвестиційних проектів модернізації виробництва, впровадження енергозберігаючих технологій, забезпечити розвиток суміжних галузей – споживачів металопродукції. Державна політика у цій галузі повинна спрямовуватися на стимулювання використання сучасних ефективних технологій виробництва й енергозбереження, сприяння збільшенню внутрішнього споживання металу за рахунок інтенсифікації розвитку споживачів металопродукції та будівництва. З метою обмеження експорту низькотехнологічної продукції доцільно запровадити експортне мито на вивіз напівфабрикатів, як це здійснено, наприклад, у Китаї.

Зростання експорту товарів хімічної промисловості впродовж п'яти років було незначним через втрату Україною найбільших азійських ринків збуту своєї стратегічної продукції – карбаміду, цю нішу зайняв Китай. Це обумовлено тим, що Україною не було здійснено жодних запобіжних заходів. Більше того, за роки незалежності вітчизняні виробники хімічної продукції не мали ніяких зв'язків із країнами-імпортерами товарів, оскільки карбамід і аміак завжди продавався трейдерами на спотовому ринку. Стримують розвиток галузі зростання цін на газ, високий рівень енергоспоживання, а також низька якість окремих виробів.

Експорт продукції машинобудування останнім часом вирізняється дуже вузьким асортиментом – це практично лише дві товарні підгрупи: двигуни і насоси для газо- і нафтотранспортних галузей.

Із продукції приладобудування експортувалися електродвигуни, генератори і трансформатори, але через високу нестабільність поставок за 9 місяців 2009 р. експорт цих товарів зменшився на 20 %. Експорт транспортних засобів представлений переважно залізничними вагонами й авіаційною технікою. У цілому торгівля товарами цієї групи формувалась під впливом попиту, який щодо інвестиційних товарів був у край низьким. Водночас, завдяки кредитам зросли обсяги продажів та імпорт споживчих товарів. Активним приростом характеризувався також імпорт сільськогосподарської техніки.

Для подальшого розвитку експортного потенціалу машинобудування необхідно створити інноваційні підприємства за технологіями 5-6 укладів, стимулювати розвиток виробництва нової техніки (наприклад, літаків, суден) на окремих діючих підприємствах за належної державної стимулюючої політики.

Для зменшення впливу світової кризи на економіку України та її зовнішню торгівлю потрібні політична воля, узгодженість дій влади, бізнесу та суспільства в цілому. Процес формування зовнішньоторговельного балансу України, зіставлення експортного потенціалу національної економіки та потреб в імпортних надходженнях потребують пильної уваги, постійного дослідження чинників і шляхів найменш болісного виходу із кризи та забезпечення наступного ефективного зростання [55].

Зважаючи на вищенаведене, провідним зовнішньоекономічним пріоритетом для України є подолання тенденції до зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу у спосіб збереження динамічного зростання експорту, здійснення доцільного обмеження імпорту та розвитку імпортозаміщення [82].

Сьогодні стимулювання експорту в Україні здійснюється переважно у формі: 1) прямого субсидування; 2) регулювання зовнішньої торгівлі; 3) страхування експортних кредитів у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій

іноземних країн, гарантії платіжних зобов'язань банка-агента; 4) забезпечення діяльності вітчизняних експортно-кредитних агенцій [7].

В процесі реалізації зазначених форм фінансової підтримки необхідно звернути увагу на наступні аспекти. По-перше, більшість цих заходів порушують принципи вільної конкуренції, суперечать умовам членства у міжнародних організаціях, виникають суперечки щодо правомочності і необхідності здійснення державної допомоги.

По-друге, страхування експорту, що здійснюється через надання державних гарантій за експортними кредитами, є не лише дозволеним, а й дешевшим інструментом фінансової підтримки, ніж пряме фінансування. Гарантії надаються банкам, що надають експортні кредити. Страхування покриває не тільки традиційні комерційні, але і політичні ризики та поширюється на широке коло товарів і країн.

По-третє, країни, що практикують державну фінансову підтримку експорту за допомогою прямих кредитів або у формі часткової компенсації процентної ставки, повинні застосовувати ставки, які будуть не нижчими за відповідні комерційні процентні ставки, діючі на ринку [7].

Одним з найбільш ефективних напрямів державної підтримки є механізм субсидування та компенсаційних заходів. В Україні переважно використовується пряме субсидування і найбільша кількість коштів витрачається на розвиток старих галузей, а незначна частина – на розвиток більш ефективних.

Основна проблема полягає в тому, що прагнення органів влади вирішити соціальну проблему призводить до надання підприємствам прихованих та явних субсидій за рахунок бюджету. А це є головним бар'єром для розвитку нормальних умов конкуренції. На сьогодні нерівна конкуренція діє практично у всіх галузях економіки. Вирішення проблеми безробіття призводить до підтримки неефективних підприємств. При цьому, на неефективних підприємствах відбувається збільшення відносного рівня

витрат через нерівності умов конкуренції, як наслідок, вони позбуваються можливості інвестувати кошти в розвиток виробництва.

Загострює ситуацію також обставина, пов'язана з неможливістю товарів вітчизняного виробництва в своїй більшості конкурувати з імпортними аналогічними товарами.

Нерівність в конкуренції сприяє створенню макроекономічної нестабільності, оскільки скорочуються бюджетні доходи та зростають витрати. Дефіцит доводиться покривати за рахунок грошової емісії або виплати високих відсотків за державними зобов'язаннями; і те й інше призводить до збільшення інфляції та перерозподілу інвестиційних потоків з реального виробництва на ринок держоблігацій. Тобто макроекономічна нестабільність служить потужним гальмом для виходу економіки з кризи та залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх.

Україні необхідно перейти до застосування форм державної підтримки національного виробництва, які ефективно діють у світовій практиці. До таких форм підтримки відносяться: фінансування розвитку виробничої інфраструктури; державні замовлення, інформаційне та організаційне забезпечення суб'єктів господарювання та ін. Слід також строго дотримуватися положень статті 3 «Угоди по субсидіях», які прямо забороняють виділення субсидій на виробництво товарів, призначених на експорт, чи на виробництво товарів, із використанням імпортозаміщувальної продукції.

В Україні, на думку Андросової Т.В., Шталь Т.В. та Жернової О.В., до першочергових невідкладних заходів слід віднести прийняття документу про державну допомогу промисловим та сільськогосподарським організаціям, в якому будуть зафіксовані всі вимоги угод СОТ, із урахуванням української специфіки (за аналогією з регламентом виділення держдопомоги в ЄС).

Питання підтримки національного виробника на сьогодні є важливим. При цьому надання допомоги повинно бути чітко регламентованим і точно відповідати нормам і принципам СОТ. Для здійснення цих вимог Україні

потрібен час від 5 до 7 років для удосконалення державної програми підтримки промисловості і сільського господарства та відмовлення від заборонених методів стимулювання вітчизняного експортера в контексті вимог СОТ [7].

За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, до основних механізмів стимулювання експорту належать:

- організація партнерства місцевої влади та підприємницьких об'єднань;
- участь місцевої влади в регіональних та міжрегіональних торговельних асоціаціях;
- поширення місцевою владою інформаційних матеріалів щодо експортних та інвестиційних можливостей підприємств регіону;
- надання консалтингових послуг;
- реалізація довгострокових територіальних програм пошуку місцевих постачальників для іноземних імпортерів;
- проведення семінарів, бізнес-форумів, конференцій, виставок та обмін делегаціями за підтримки органів місцевої влади;
- підготовка кадрів у сфері міжнародної торгівлі;
- послаблення податкового тиску;
- покращання регуляторного середовища;
- акумулювання коштів на необхідні експортерам дослідження (створення пулів експортерів);
- державна підтримка фінансового лізингу та франчайзингу;
- формування інноваційної інфраструктури ринку та трансфер інновацій.

Також основу стимулювання експортної діяльності становить допомога держави малим та середнім підприємствам та їх залучення до експортної діяльності [71].

Сьогодні виникла необхідність запропонувати адекватні українським політико-економічним традиціям сучасні інструменти і механізми державної

політики підтримки національного експорту, що реалізується в рамках розвитку системи регулювання зовнішньої торгівлі України.

Маючи високий експортний потенціал Україна поки що не використовує його повністю і досить ефективно, порівняно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення, Україна поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи (обсяги експорту в розрахунку на душу населення в Україні втричі менший, ніж у Польщі, та в 10 раз менші, ніж в Угорщині) [94].

Для вступу України в ЄС необхідно приділити особливу увагу зовнішньоекономічній діяльності та її регулюванню та відповідному законодавству, а також вирішити ряд проблем, що справляють стримуючий вплив на український експорт, найважливішими серед яких є такі ендогенні та екзогенні фактори:

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції;
- важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить практично неможливим здійснення за рахунок внутрішніх ресурсів інвестування перспективних, орієнтованих на експорт проектів;
- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації та контролю якості експортних товарів на фоні підвищення вимог до споживчих та екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;
- випереджаюче, порівняно з продукцією обробної промисловості та агропромислового комплексу, зростання цін на товари та послуги природних монополій;

- нестача спеціальних знань та досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємців, слабка координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;
- збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема, картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні, ємні ринки;
- низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
- невідповідність окремих норм українського законодавства прийнятим у міжнародній практиці принципам встановлення відповідальності постачальника за недоброякісну продукцію [94].

Отже, серед головних причин і чинників, які спонукають до поглиблення участі економіки України в міжнародному поділі праці, до органічного включення її господарства в сучасні цивілізаційні процеси, можна назвати, насамперед, високу частку експорту у валовому внутрішньому продукті. Досить характерним є те, що третина національного виробництва України опосередкована дією зовнішніх економічних зв'язків. Це підкреслює виняткову важливість цієї сфери в системі життєзабезпечення держави і для виходу його з надзвичайно важкої і всеосяжної кризи. Є й інші передумови, що детермінують тісну взаємодію української економіки та світового господарства. До них варто зарахувати досить розвинутий внутрішній поділ і кооперацію праці, ресурсну обмеженість (особливо щодо забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами), традиційні господарські зв'язки (Росія, країни СНД), зростаючу необхідність створення нових технологій.

Висновки до 2 розділу

У 2012 році спостерігається незначна тенденція зростання обсягів експорту та імпорту товарів: обсяги експорту зросли на 0,6% порівняно з 2011 роком, а обсяги імпорту – на 5,41% порівняно із попереднім періодом. Обсяг експорту товарів за 2012 рік становив 69812 млн. дол. США, імпорту – 90304 млн. дол. США. На протязі всього періоду, що досліджується, зберігається негативне сальдо зовнішньоекономічного балансу. У 2012 році воно становило 20492 млн доларів США.

Експорт товарів у 2012 році становив 69,8 млрд. дол. США, що на 0,6% більше, ніж у 2011 році. За товарними групами найбільше падіння спостерігалось для експорту таких сировинних товарів, як продукція металургії та хімії. Експорт продукції АПК зріс на 39,7%. У географічному розподілі спостерігалось зменшення експорту до традиційних регіонів, натомість досить суттєво зріс експорт товарів до Африки.

Імпорт товарів у 2012 році збільшився на 5,4% — до 90,3 млрд. дол. США. За товарними групами більше половини приросту імпорту забезпечило зростання поставок продукції машинобудування. Високими темпами зростає импорт товарів споживчого призначення, таких як продукція АПК (на 18,5%) та промислові вироби (на 27,3%). Уперше з 2009 року енергетичний импорт знизився на 7,9%.

Незбалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів на внутрішньому ринку на фоні високої витратності виробництва, його низького технологічного рівня та застарілої інфраструктури обумовлюють стійку тенденцію до перевищення динаміки та обсягів зростання імпорту порівняно з експортом, а також збільшення, починаючи з 2006 року, негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України.

Починаючи із 2005 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту набув негативного значення та постійно погіршувався, у 2012 р. відхилення від нормативного значення, яке дорівнює одиниці, становило 29,35%, що є катастрофічним для економіки країни. За коефіцієнтом відкритості економіка

України залишається високо відкритою, значення коефіцієнта у 2012 році досягло 90,82. Загрозливим наслідком структурної деградації промислового виробництва стає тенденція зростання імпортової залежності внутрішнього ринку. Післякризове відновлення економіки України сприяло зростанню попиту на іноземну продукцію і споживчого, й інвестиційного характеру.

Необхідно оптимізувати структуру імпорту. Імпорт чинить значний вплив на економіку і соціальне становище в країні, тому його активне регулювання, скорочення неенергетичного і, в деякій мірі, енергетичного імпорту може сприяти соціально-економічному розвитку та інтенсивному економічному зростанню.

Післякризовий характер економічного зростання в Україні засвідчує зміцнення позицій українських виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень.

Провідним зовнішньоекономічним пріоритетом для України є подолання тенденції до зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу у спосіб збереження динамічного зростання експорту, здійснення доцільного обмеження імпорту та розвитку імпортозаміщення.

Сьогодні виникла необхідність запропонувати адекватні українським політико-економічним традиціям сучасні інструменти і механізми державної політики підтримки національного експорту, що реалізується в рамках розвитку системи регулювання зовнішньої торгівлі України.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

3.1. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах: досвід для України

В умовах глобалізації одним з вагомих чинників розвитку економіки будь-якої країни є здійснення її суб'єктами господарювання ефективного експорту, стратегічна роль якого полягає в тому, що на основі реалізації конкурентних переваг експорт розширює національні межі і за рахунок додаткових ринків збуту стимулює розширене відтворення, а також є джерелом отримання додаткових прибутків та збільшення національного доходу.

Якщо раніше до стимулювання експорту вдавалися передусім з метою антикризового регулювання господарства, боротьби з безробіттям, що посилювалось, або виходу з економічної депресії, то нині воно підпорядковане насамперед меті захоплення ринків, тобто перманентній меті, що не має видимих економічних меж. Уряди в основному зосереджують увагу на сприянні збуту продукції, що посилює в довгостроковому плані позиції країни на світовому ринку. Так, для США – це форсування експорту літаків, електронно-обчислювальної техніки, атомних електростанцій, озброєння, продукції сільського господарства, для Німеччини – металообробного і електротехнічного обладнання, автомобілів, для Японії – електроніки, автомобілів, суден [106].

Як підтверджує практика господарювання промислово розвинутих країн, надзвичайно важливе значення для виходу підприємства на міжнародні ринки та підвищення їх ролі в процесі здійснення експортної

діяльності має фінансова підтримка таких підприємств з боку держави шляхом формування системи стимулювання експорту [50].

Так, Європейський Союз встановив загальні правила здійснення експортної діяльності для всіх його членів. Законодавчою основою здійснення експорту в ЄС є Директива Ради ЄС № 2603/69 від 20 грудня 1969 року. Підтримка експортоорієнтованих підприємств в рамках ЄС здійснюється на основі Директиви № 98/29/ЄС від 7 травня 1998 року «Про узгодження основних умов надання страхування експортних кредитів короткострокового та довгострокового покриття».

Директива стосується покриття трансакцій стосовно експорту продукції і/або послуг, які були вироблені в країні-члені, яке надається прямо чи опосередковано за рахунок чи за допомогою однієї чи більше країн ЄС.

У Великій Британії існує власна державна агенція зі стимулювання експортної діяльності – Британська агенція з торгівлі та інвестицій. Робота агенції охоплює питання, пов'язані із наданням інформаційно-консультаційних послуг експортерам-початківцям та їх більш досвідченим колегам. Агенція також веде тісну співпрацю із посольствами за кордоном, торгово-економічними місіями та консульськими відділами, які здійснюють на щоденній основі моніторинг бізнес-середовища в зарубіжних країнах.

У Великобританії середньорічний обсяг гарантій, що надається урядом через департамент експортних кредитів, останнім часом складає приблизно 4 млрд ф. ст., або 0,36 % ВВП. Крім того, майже 300 млн ф. ст. на рік витрачається на підтримання фіксованої процентної ставки по кредитах.

Уряд Франції також приділяє значну увагу підтримці та розвитку експортної діяльності. Тут провідна роль у підтримці національних експортерів покладена державою на Французьку агенцію міжнародного розвитку бізнесу та приватну компанію (COFACE), що спеціалізується на наданні експортерам послуг страхування їх ризиків.

Відповідальним органом за стимулювання експорту підприємств у Німеччині є Міністерство економіки і праці. Інформаційно-консультативна робота ведеться на тристоронній основі, відповідно до німецької системи стимулювання експорту:

- закордонними торговими палатами;
- державною агенцією із надання інформації щодо торгівлі за кордоном;
- дипломатичними представництвами за кордоном [108].

Важливим інструментом реалізації державної політики Китаю у галузі стимулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості є Китайська корпорація страхування експортних кредитів (Sinasure). Зазначену Корпорацію створено за рішенням Держради КНР 18 грудня 2001 р. Це державна експортна кредитна агенція, що підтримує, насамперед, експорт машинотехнічної й високотехнологічної продукції китайського виробництва у спосіб страхування експортних кредитів. Джерелом її капіталу є Фонд страхування експортних кредитів, що формується за рахунок державного бюджету. Основними функціями Корпорації є: страхування коротко-, середньо- і довгострокових експортних кредитів, страхування китайських інвестицій за кордоном, надання гарантій, стягнення комерційної заборгованості, оцінка кредитоспроможності торгових партнерів тощо.

Загалом країни можуть вдаватися до досить складних комплексних схем стимулювання експорту. Наприклад, в Бразилії стимулюванням експорту займаються Міністерство розвитку, промисловості й зовнішньої торгівлі та Міністерство туризму. До компетенції зазначених міністерств входить надання експортерам необхідної комерційної та іншої інформації, сприяння експорту малих і середніх фірм, розвиток нових видів експортної діяльності, диверсифікація експорту, підвищення конкурентоспроможності бразильської продукції [83].

Розвинені країни, які є вагомими експортерами агропродовольчої продукції, зацікавлені в збереженні робочих місць для свого населення і

просуванні своєї агропродовольчої продукції на зовнішні ринки. Досвід країн Західної Європи, Сполучених Штатів Америки, Канади, Австралії, які є успішними світовими виробниками та експортерами агропродовольчої продукції, свідчить про високий рівень державної підтримки конкурентоспроможності національного сільськогосподарського виробництва та стимулювання експорту.

Сучасна система протекціоністських заходів в аграрній сфері, спрямована на створення національним виробникам найбільш сприятливих умов на внутрішньому і зовнішніх ринках, зберігає присутність держави на ринках у якості кредитора, гаранта, донора з функціями стимулювання експортного виробництва. У світовій практиці використовуються різні методи цього стимулювання. Зокрема, застосовуються прямі дотації експортерам у вигляді експортних премій, виплати різниці вартості послуг з транспортування вантажів; видача на пільгових умовах експортних кредитів, державне страхування і надання гарантій при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з країнами з нестабільним політичним режимом, податкових пільг і тому подібне. Слід також відзначити, що держава бере на себе значну частину витрат з підготовки кадрів, дослідження кон'юнктури світового ринку тощо.

Найважливішим важелем державного регулювання і підтримки доходів сільськогосподарського виробництва в економічно розвинутих країнах є ціни. Функцію регулятора виконують так звані підтримуючі ціни. В США існує два види таких цін: цільова і заставна.

У країнах ЄС функцію цін підтримки виконують інтервенційні та цільові ціни. Інтервенційна ціна – це гарантована державою мінімальна ціна, за якою держава, закупівельні організації зобов'язані закуповувати сільськогосподарську продукцію у фермерів за умови, що фактично діючі ринкові ціни знижуються до її рівня. Цільові ціни в країнах ЄС встановлюють з метою визначення бажаного рівня ринкових цін.

У США державна підтримка експорту сільськогосподарської продукції здійснюється порівняно з ЄС у значно менших обсягах (приблизно 2,5% загального фактичного рівня підтримки сектора). Основними формами субсидування тут є: надання експортних кредитних гарантій, підтримка просування продукції на зовнішні ринки, заходи прямого експортного субсидування, допомога фермерам у торговельному врегулюванні, програми міжнародної продовольчої допомоги тощо.

У країнах Заходу застосовується і позацінова державна підтримка доходів фермерів. Один з важливих напрямів такої підтримки – пільгове кредитування, що здійснюється в таких формах, як здешевлення процентної ставки за кредит, відшкодування певної частки кредиту державою, звільнення від сплати боргу в перші роки після одержання позики, продовження строку повернення кредиту. Кредит може здешевлюватися такими способами: встановленням наперед обумовленої частки держави в компенсації процентної частки; через обумовлену постійну норму державної компенсації, що не залежить від коливання процентної ставки за кредит; встановленням наперед фіксованої частки процентної ставки, що сплачує фермер, а решта погашається державою.

У результаті створена ЄС система протекціонізму та підтримки цін на більшість видів продукції надійно ізолювала внутрішній ринок ЄС, а витрати на здійснення цих заходів були покладені в основному на споживачів, оскільки вони купували продукцію за цінами вище світових. Крім того необхідність реформування Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС була обумовлена низкою внутрішніх і зовнішніх чинників: посилення вимог СОТ – забезпечити рівноправну і ринково орієнтовану систему торгівлі агропродовольством; зростання світового попиту на продукти харчування; збільшення числа країн-членів ЄС; підвищення зацікавленості споживачів в продовольчій безпеці, якості харчування і добробуті тварин тощо.

У процесі реформування САП здійснено пом'якшення інтервенційних (мінімально гарантованих) цін, які доповнюються компенсаційними

виплатами. Розміри фінансування сільського господарства ЄС до 2013 р. залишаться на тому ж рівні – 43 млрд. євро в рік, що з урахуванням приєднання нових країн до європейської спільноти дає можливість говорити про скорочення розмірів субсидування. Подальший розвиток Спільної аграрної політики країн ЄС залежатиме від довгострокового бюджетного планування Європейського союзу на 2014-2020 роки. Реформування САП ЄС здійснюється постійно, що викликано об'єктивними економічними передумовами, при цьому залишається головна спрямованість: на розвиток у країнах конкурентоспроможного сільського господарства, забезпечення стабільності та захисту національних ринків, посилення вимог безпеки аграрної продукції для людини і захисту навколишнього природного середовища.

Аграрна політика інших економічно розвинених країн змінюється у такому ж напрямі: уряди цих країн поступово відмовляються від практики гарантованих державних цін на окремі види агропродовольчої продукції, державних інтервенцій та експортних субсидій.

Очевидно, що Україна не в повному обсязі використовує свій експортний аграрний потенціал, що обумовлено недостатньою конкурентоспроможністю продукції (у першу чергу, за її якістю) на відміну від інших світових експортерів.

Аналіз досвіду економічно розвинених країн показує, що для успішної інтеграції України до світового агропродовольчого ринку та ефективного використання експортного потенціалу, зусилля держави мають бути направлені на підвищення ефективності аграрного виробництва та досягнення його сталого розвитку [25].

На жаль, у частині державної підтримки експорту, Україна відстає від багатьох країн. Механізм відшкодування ПДВ експортерам викликає численні нарікання, система страхування експортних кредитів за державної підтримки використовується недостатньо активно. Нормативно-правова база недостатньо визначає пріоритети державної підтримки експорту. Зокрема, не

зосереджує увагу на кредитуванні високотехнологічної продукції, виробництво та реалізація якої є визначальним фактором економічного зростання [83].

Страховання експортних операцій, що розглядається як форма прямого субсидування у країнах з ринковою економікою, здійснюють як державні організації, так і фірми та корпорації, що одержують дотації з бюджету. Державні страхові організації, як правило, забезпечують 80–90 % від суми угоди. В США відсоток за страхування становить 1–2 % від суми контракту, в Японії – 0,3 %. Щодо переваг та недоліків приватного страхування порівняно з державним, то треба зазначити, що державне страхування значно більшою мірою може компенсувати політичний ризик експортера (приватній компанії це вдасться зробити лише за умов перестраховування з урядом). Крім того, у разі страхування у приватних компаніях експортери мають значно більші витрати, що становлять від 25 до 35% від суми відшкодування [43]. У той самий час для одержання полісу державного страхування підприємство-експортер має підпадати під певні вимоги урядової програми в межах визначених експортних пріоритетів, тоді як приватні установи приділяють цьому не стільки багато уваги. Приватні страхові компанії страхують, як правило, не більше ніж на 5 років, що є недостатнім для довготермінових експортних поставок.

Багато країн серед форм стимулювання експорту продукції широко застосовують експортні замовлення на виробництво продукції, що забезпечує виробникам такої продукції гарантований збут виготовлених ними товарів на вигідних для них умовах. Як свідчить світова практика, у разі одержання підприємством експортного замовлення, держава може взяти участь у експортному кредитному страхуванні в межах державних норм дотацій, а великі замовлення, що передбачають довгострокове фінансування з боку покупця чи його банку, забезпечуються покриттям кредитних ризиків та ризиків зміни курсу. Це стимулює експортера до активнішої діяльності на міжнародних ринках.

У деяких випадках держави з метою стимулювання експорту продукції можуть проводити політику стимулювання імпорту, що полягає у заохоченні ввезення в країну іноземних товарів, необхідних для ефективного функціонування експорту. Ця політика ставить перед собою такі завдання:

1) розвиток експортного виробництва (через ввезення необхідних для цього імпортованих товарів чи комплектуючих);

2) забезпечення внутрішньої потреби ринку (через ввезення сировини або товарів, які або не виготовляються в країні, або виготовляються в малій кількості);

3) стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними та вітчизняними підприємствами.

Отже, держава стимулює критичний імпорт (наприклад, енергоносії), інвестиційний (високотехнологічний) імпорт; імпорт для забезпечення експортного виробництва, імпорт науково-технічних знань.

Практика стимулювання експорту продукції розвиненими країнами світу свідчить про те, що достатньо ефективним є використання податкових методів стимулювання. Згідно з деякими даними, зростання податкового тягаря на 1% у середньому призводить до зменшення доданої вартості на 0,5% [43].

Недосконалість законодавства регулювання зовнішньоекономічної діяльності вчасності експорту в Україні є однією з основних перепон до вступу до ЄС.

Наразі вітчизняне митне законодавство та практика його застосування зазнають важливих змін. Сьогодні в Україні набув чинності новий Митний кодекс. Цього ж року набула чинності низка підзаконних актів у сфері митного регулювання. В цілому можна стверджувати, що прийняття нового Митного кодексу зі внесеними змінами, було визначним кроком у вірному напрямку. Напевне, найкращим виходом у ситуації повного оновлення митного права для України було б наслідувати приклад своїх сусідів. Принаймні, зважаючи на обсяг роботи, проведеної Європейським Союзом з

метою удосконалення міжнародного торгового законодавства і особливо в галузі митного права, у процесі розробки вітчизняного законодавства необхідно було достатньо уваги приділити моделі, що запропонована Митним кодексом ЄС.

Європейський Союз повністю врахував положення Угоди про застосування статті VII Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. Більше того, положення угоди були дослівно перенесені до тексту Митного кодексу ЄС. Згідно із зобов'язаннями за УПС та враховуючи бажання України стати членом СОТ, для неї є доцільним наслідувати цей приклад.

Світовий досвід показує, що стимулювання експорту здійснюється головним чином шляхом формування сприятливого макроекономічного клімату та створення необхідних для виробників та експортерів умов.

3.2. Напрямки покращення імпортозаміщення та стимулювання експорту в умовах відкритості економіки України

Експортно-імпортний потенціал національної економіки відображає реальну систему як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни.

Відтак передумови, форми та ресурси подолання нинішнього кризового стану економіки України безпосередньо пов'язані з більш ефективним використанням експортно-імпортного потенціалу країни, оптимальною диверсифікацією векторів зовнішньоекономічних зв'язків та інтегруванням її до світової спільноти. Це – один із визначальних, стратегічних факторів економічної розбудови нашої держави, зміни її статусу як трансформаційного суспільства та поступового переходу до системи ринково розвинутих країн світу [104].

В конкретних сучасних умовах України необхідно розробити стратегію якісного одночасного застосування політики імпортозаміщення та її взаємодоповнюваності з політикою стимулювання експорту.

Зазвичай вважається, що політика імпортозаміщення і стимулювання експорту є протилежними і взаємовиключними за своєю сутністю та, як правило, представлені в якості альтернативних стратегій розвитку торгівлі. Але останнім часом все більшого визнання отримує припущення, що модель заміщення імпорту і стимулювання експорту не є взаємовиключними альтернативами, а швидше доповнюють одна одну, а модель стимулювання експорту може ефективно працювати і в умовах значної лібералізації торгівлі [92].

Р. Грабовскі, наприклад, стверджує, що під час економічного розвитку країна планомірно проходить як через політику імпортозаміщення, так і через стимулювання експорту. За словами відомого американського економіста, спочатку необхідно проводити політику імпортозаміщення, захищаючи внутрішній ринок, що дозволить стимулювати зростання попиту по окремим галузям темпами випереджаючими внутрішнє споживання. Коли буде досягнуто межі внутрішнього ринку країна повинна перейти на політику стимулювання експорту, яка ще більше буде стимулювати попит зростати швидше, ніж внутрішнє споживання. Обидва ці механізми забезпечать відносно більш швидке зростання продуктивності праці шляхом збільшення інвестицій (включаючи нові технології).

Співак Р.В. вказує, що імпортозаміщення і стимулювання експорту з позиції «відкритості торгівлі» можуть розглядатися як різні рівні однієї і тієї ж стратегії розвитку. У глобальному світі, з умовами та факторами впливу, що постійно змінюються, стратегії заміщення імпорту та стимулювання експорту можуть бути взаємодоповнюючими. Заміщення імпорту може розглядатися в якості передуючої стратегії стимулювання експорту, з послідовною системою взаємозв'язків між ними, а за деяких умов вищезазначені стратегії можуть бути реалізовані одночасно. При цьому

треба зазначити, що обидві стратегії несумісні з політикою вільної торгівлі через ефект викорівлення цін і структури витрат. Але все ж основною метою, як політики заміщення імпорту, так і стимулювання експорту – є відмова від спеціалізації на основі порівняльних переваг в бік захисту та заохочення конкретних окремих галузей з метою отримання довгострокових вигод [92].

Серед пріоритетів державної імпортової політики на перше місце слід твердо й однозначно поставити залучення сучасної техніки і технології, науку, інжинірингових послуг. У поєднанні з досить високим загальноосвітнім і професійним рівнем вітчизняних працівників саме такий підхід дасть найвагоміший результат. Доцільно розробити державну програму технологічної модернізації виробництва на базі новітніх зарубіжних технологій, яка має передбачити реальні джерела фінансування (внутрішні й зовнішні) галузей економіки, що є визначальними в системі науково-технічного прогресу і можуть справити позитивний вплив на інші галузі та їх зростання.

Другий важливий напрям імпортової політики охоплює сукупність галузей продовольчого комплексу, харчової промисловості країни. Оснащення цих галузей новітньою технікою і технологією, забезпечення умов надійного зберігання сільськогосподарської продукції – основа не лише вирішення продовольчої проблеми, а й створення необхідних експортних ресурсів продовольства.

А. Крюгер визначає політику стимулювання експорту як набір заходів, який дозволяє отримувати відносно більший позитивний ефект для національної економіки ніж від політики заміщення імпорту, який в свою чергу дорівнює чи потенційно навіть переважає ефект від вільної торгівлі [92].

Стратегія експортної зорієнтованості передбачає вибір її географічного вектора з огляду на можливості реалізації національних економічних інтересів. Найсприятливішим економічним регіоном для України є європейський. Територіальна спільність, наявність зручних транспортних

комунікацій, певна близькість історичних і духовних традицій, рівнів економічного й науково-технічного розвитку роблять його головним на нинішньому етапі формування і диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України. Двосторонні зв'язки з окремими країнами Європи потребують значного посилення державної підтримки. Водночас слід наполегливіше шукати шляхів до розвитку багатостороннього співробітництва з Європейським Союзом. Не варто ігнорувати й багатосторонні структури, які створюються на нових принципах країнами Східної Європи і СНД.

Стратегічним зовнішньоекономічним вектором України має бути співробітництво з промислово розвинутими країнами. По-перше, саме в цих країнах нагромаджено величезний сучасний експортно-імпортний потенціал. По-друге, налагоджене економічне співробітництво з цими країнами дасть змогу виводити українські товари і послуги на потужні, вимогливі та досить жорсткі сучасні ринки, конкуренція на яких змусить наших підприємців прагнути до якісно нового рівня виробництва з огляду на витрати, якість, дизайн, маркетинг тощо. Тим самим виробництво й зовнішня торгівля України матимуть перед собою світові орієнтири, що прискорить процес якомога органічнішого інтегрування її економіки у світогосподарські процеси і структури. До того ж розширення і поглиблення контактів з індустріально розвинутими державами. їх підприємцями і бізнесменами стимулюватимуть піднесення експортозорієнтованого виробництва в Україні [104].

Основною метою нарощування експортного потенціалу є створення умов для входження у країни до системи міжнародних господарських зв'язків і використання переваг міжнародної торгівлі при вирішенні завдань економічного розвитку держави за рахунок розширення обсягів, поліпшення структури та умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках [41].

Ключовою ланкою зовнішньоекономічної стратегії є податкова, депозитна, цінова, кредитна, фінансова і валютна політика та фінансове

сприяння вітчизняним експортерам, у тому числі із залученням коштів державного бюджету.

Створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення з питань зовнішньоторговельних зв'язків України з іншими країнами та організація ефективної системи сертифікації експортної продукції значно підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Для реалізації комплексу заходів щодо удосконалення зовнішньоторговельного потенціалу України будуть потрібні щорічні бюджетні асигнування, об'єми котрих доцільно визначати виходячи з існуючої світової практики, відкоригувавши їх з урахуванням сучасного стану української економіки і сформованої структури українського експорту [41].

В. Шевчук та Н. Черкас рекомендації щодо збільшення технологічного експорту поділяють на такі групи.

1. *Корекція макроекономічної політики.*

– Обережне зміцнення грошової одиниці, яке підтримано профіцитом бюджету, спроможне переорієнтувати інвестиції на високотехнологічні галузі та перешкодити прогресуючій деградації науково-технологічної сфери. «Сильна» гривня «припинить» непродуктивний перерозподіл ресурсів на користь сировинних галузей, а також здешевлення технологічного імпорту машин, технологій і обладнання. З метою запобігти супутньому збільшенню неінвестиційного імпорту доцільно запровадити податок на предмети розкоші (автомобілі).

– Здешевлення кредитних ресурсів та обмеження темпів зростання пропозиції грошової маси є необхідним для збільшення експорту машинобудування. Зміцнення грошової одиниці додатково обмежує пропозицію грошової маси через полегшення умов для стерилізації монетарних ефектів платіжного балансу, що є ще одним аргументом на користь ревальвації гривні.

2. Географічна переорієнтація експорту.

– Найефективнішою для розвитку технологічного сектору є експортна орієнтація на ринки Східної Європи, що створює можливості для поступового переходу від сировинної спеціалізації до зростання технологічного експорту.

– Попри інтуїтивну привабливість географічної орієнтації експорту на ринки збуту промислових країн, поки що українська економіка не готова для цього, оскільки на світовому ринку високотехнологічних товарів рівень конкуренції досить високий.

– Експортна орієнтація на ринки Росії та країн СНД забезпечує стабільний попит на продукцію, яку можна класифікувати як технологічну, але потрібно зважати, що йдеться про низькотехнологічну продукцію, і відповідно – відсутність мотивації для модернізації виробничих потужностей на сучасній технологічній основі.

– У практичному аспекті «економізації» дипломатичної діяльності набуває важливості активізація діяльності торгових місій у країнах-перспективних партнерах (передусім у країнах Східної Європи, а також у країнах, що розвиваються).

3. Інституційні заходи.

– Для інвестування у технологічні галузі, а відповідно – створення нових високооплачуваних робочих місць залучення відомих компаній-світових технологічних лідерів; це матиме «ланцюговий ефект» в технологічному секторі, збільшить попит на кваліфіковану робочу силу і стимулюватиме економічне зростання.

– Створення спеціалізованого агентства для маркетингової підтримки експортерів за кордоном.

– Переформатування вітчизняних вільних економічних зон (ВЕЗ) у напрямі посилення експортної орієнтації інноваційної діяльності та поступового технологічного ускладнення експорту. Право на діяльність у ВЕЗ повинні мати лише ті компанії, які займаються технологічним

експортом. Доцільно встановити мінімальний «поріг» експорту технологічної продукції з території ВЕЗ (не менше 80 %).

Реалізація програми інноваційного транскордонного регіонального розвитку. Реалізацію заходів щодо закріплення української технологічної продукції на світовому ринку потрібно провести у два етапи, тривалість яких залежатиме від стану розвитку та можливостей власне інноваційної та промислової інфраструктур.

Перший етап – оперативний – передбачає просування продукції, традиційної для України (сільське господарство, харчова та переробна промисловості, легка промисловість, а також підприємства оборонно-промислового комплексу).

Другий етап – вихід на ринки наукоємних високотехнологічних товарів. Паралельно мають розроблятися ефективні маркетингові програми просування товарів, системи інформаційної, юридичної підтримки експортерів [110].

Звичайно, розвиток та вдосконалення державної підтримки експорту потребує створення окремої інституції, яка б займалася безпосередньо підтримкою експорту.

Основними інструментами підтримки експорту з території України на сучасному етапі є:

- стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня обробки, а також наукомісткої високотехнічної продукції;
- сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей;
- оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;
- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;

- забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;
- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;
- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортноорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;
- вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання [21].

Отже, враховуючи динамічність розвитку світового ринку та технологічну складову розвитку світової торгівлі впливає, що Україна матиме задовільну експортну ситуацію лише за умов інтегрування у світову спільноту як учасник інноваційного ринку, здатний не тільки імпортувати новітні розробки та технології для внутрішнього споживання, а й створювати на базі придбаних нововведень власні інноваційні та високотехнологічні продукти та послуги, що задовольнятимуть потреби міжнародного споживчого ринку, швидко адаптуватимуться до мінливих умов та створюватимуть продукт та послугу, який не поступатиметься якістю та технологічністю виробникам розвинених країн, для чого державна програма підтримки експорту повинна акумулювати власні сили, використовувати міжнародну допомогу як на стадії створення, так і впровадження інновацій та тісно кооперуватися власне з виконавцями програми, надаючи інформаційну підтримку щодо можливостей обрання ринку та продукту чи послуги, який потрібно створювати. При цьому акцент повинен робитися на міжнародній

кооперації як в процесі створення організації, так і на етапі продажу товарів за кордон [83].

Зараз на тлі спровокованих кризою фінансових проблем, зростання негативного торговельного сальдо питання підтримки експорту набуло особливої актуальності. В рамках СОТ існує дві можливості виправлення такої ситуації: експортне страхування і кредитування.

З метою захисту прав та інтересів вітчизняного експортера Верховною Радою України був ухвалений Закон «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» (№9373), він вже підписаний президентом і з 2013 року набув чинності. Згідно з документом, в Україні буде запроваджено держпідтримку страхування експорту. Займатиметься цим питанням буде Державне експортно-кредитне агентство (ЕКА), яке буде створене найближчим часом.

ЕКА буде виведено з системи держорганів, його формат – публічне акціонерне товариство, але при цьому власником контрольного пакету акцій стане держава.

Позитивним аспектом створення ЕКА у вказаній формі є можливість залучення приватних інвестицій, а негативна особливість полягає в тому, що з держбюджету доведеться виділити чималу суму для формування статутного фонду агентства.

Основною діяльністю експортно-кредитного агентства буде надання страхових і гарантійних послуг українським експортерам і банкам-кредиторам за зовнішньоекономічними контрактами. Робитися це буде за допомогою таких інструментів:

- страхування і перестрахування експортних кредитів, наданих банком-резидентом як українському експортерові, так і іноземному покупцеві для гарантування виконання умов зовнішньоекономічного контракту;
- надання гарантій українським банкам-кредиторам за наданими кредитами українським експортерам і зарубіжним імпортерам;

- страхування і перестраховання зовнішньоекономічних контрактів вітчизняних експортерів від комерційних і некомерційних ризиків під час виконання експортного контракту.

Фактично ЕКА страхуватиме майнові права як фінансових інститутів (банків), так і безпосередніх учасників зовнішньоекономічної торговельної діяльності. Рівень страхових виплат варіюється залежно від виду ризику: при отриманні збитку у разі комерційного ризику ЕКА відшкодує експортерів до 90% суми зовнішньоекономічного договору, а у разі некомерційного ризику (політичних ризиків) – до 85% [33].

Погіршення кон'юнктури на традиційних для України експортних ринках може бути частково компенсоване зниженням видатків експортерів усередині країни. Цьому сприятимуть:

- створення системи державної фінансової підтримки експортної діяльності;
- посилення співпраці із структурами СОТ щодо реалізації позитивного потенціалу членства України, реалізація в разі потреби права перегляду зв'язаних тарифних ставок;
- активізація діяльності економічної дипломатії України за кордоном разом із торговельно-промисловими палатами щодо надання всебічної підтримки у просуванні товарів українського виробництва на зовнішніх ринках (у даному контексті варто розглянути можливість відновлення мережі торговельно-економічних місій з використанням інструментарію державно-приватного партнерства);
- проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо спрощення митних процедур та активізації боротьби з контрабандою у відносинах із країнами – основними торговельними партнерами України;

- розширення співробітництва податкових і митних органів з метою забезпечення оперативного відшкодування ПДВ добросовісним експортерам;
- створення Державного фонду підтримки експорту для сприяння виходу на ринки країн Євросоюзу й інших країн світу малих і середніх компаній за принципом «єдиного вікна»;
- поглиблення транскордонного співробітництва і на західному, і на північному та східному кордонах, розширення прав місцевих органів влади у цьому процесі, широке залучення до зовнішньоекономічної діяльності середнього та малого бізнесу [82].

З метою запобігання надмірному зростанню негативного зовнішньоторговельного сальдо в умовах погіршення динаміки експортних надходжень необхідна суттєва активізація заходів щодо регулювання та обмеження надмірного імпорту:

- запровадження сучасних технічних (автоматизованих) і правових інструментів митного контролю й оцінки митної вартості імпортованих товарів з метою контролю над обґрунтованістю останньої;
- здійснення оперативного контролю цінової ситуації для запобігання ціновому й іншим видам демпінгу з боку імпортерів і застосування відповідно до норм СОТ антидемпінгових і компенсаційних мит задля захисту вітчизняних виробників;
- забезпечення належного контролю за безпекою використання імпортованої продукції;
- запобігання контрабанді та ввезенню контрафактної продукції;
- запровадження, у разі значного погіршення стану торговельного балансу, передбачених угодами СОТ тимчасових обмежень на імпорт предметів розкоші (одяг та автомобілі вищих цінових категорій, коштовності тощо) [82].

Погіршення кон'юнктури на зовнішніх ринках вимагає посилення уваги до освоєння нових для України ринків у географічному й товарному вимірах, чому сприяє політика щодо активізації зовнішньоекономічних відносин держави та участь у процесах міжнародної економічної інтеграції на засадах реалізації національних інтересів.

Очікуване укладення угоди про розширену зону вільної торгівлі з ЄС закладатиме підґрунтя для посилення присутності українських виробників товарів і послуг на загальноєвропейському ринку. Пропоновані інструменти розвитку експортного потенціалу України у цьому контексті:

- розроблення державної програми сприяння впровадженню українськими виробниками європейських стандартів (технічних регламентів) продукції та послуг;
- посилення спроможності економічних підрозділів посольств України у країнах ЄС з інформування європейських бізнес-партнерів про експортні можливості вітчизняних підприємств;
- організація постійного бізнес-форуму «Україна-ЄС», промислових виставок та інших заходів щодо просування українських товарів і послуг;
- створення інституційної системи постійного моніторингу директив та інших основоположних економічних документів ЄС з метою оцінки ефектів їх впливу на українську промисловість, сільське господарство та сектор послуг [82].

Активізація економічного зростання та інтеграційні процеси на пострадянському просторі є і стратегічними можливостями, і специфічними викликами для України. Важливим кроком для утвердження України як сильного гравця на теренах СНД стало укладення в жовтні 2011 р. Угоди про зону вільної торгівлі з СНД. Хоча Угода має певну кількість обмежень і вилучень з режиму вільної торгівлі, передбачається поступове їх скасування. Для розвитку стратегічної співпраці з інтеграційними об'єднаннями на

теренах СНД доцільно розробити такі інструменти зовнішньоекономічної політики:

- систему заходів щодо співпраці з відповідними органами Митного союзу у сфері оцінки й атестації українських підприємств для експорту продукції та послуг на ринки Митного союзу;
- комплексний план превентивних заходів для запобігання витісненню української товарної продукції з ринків Російської Федерації;
- стратегію спрощення процедур торгівлі та розвитку ефективних і прозорих правил зовнішньоекономічної взаємодії, що сприятимуть зниженню витрат і забезпеченню передбачуваності торговельних відносин на теренах СНД;
- запровадження у відносинах із країнами Митного союзу та ЄврАзЕС принципів застосування торговельних обмежень відповідно до норм і правил СОТ, які є винятковим (надзвичайним) заходом, що обмежений у часі та стосується дуже вузької товарної групи;
- стратегію взаємодії України з країнами Митного союзу та ЄврАзЕС, яка базуватиметься на загальноєвропейських принципах торговельно-економічного співробітництва, що визначені в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС;
- концепцію науково-технологічного розвитку України та євразійських країн і план заходів, спрямованих на реалізацію коопераційних проектів розвитку на основі новітніх технологій, передусім нано- і біотехнологій;
- організацію прямої взаємодії наукових і технологічних організацій України та країн Митного союзу та ЄврАзЕС.

Для забезпечення потенціалу й ресурсів розвитку України необхідна співпраця з новими центрами зростання та регіонами, що демонструють

високу динаміку економічного розвитку. Співпраці на цьому напрямку сприятимуть:

- просування до набуття Україною статусу спостерігача у Шанхайській організації співробітництва;
- створення за державної підтримки бізнес-рад «Україна–Китай», «Україна–Бразилія», «Україна–Індія»;
- розроблення програми державної підтримки інвестицій з Китаю в Україну в межах стратегічного двостороннього економічного партнерства;
- розвиток партнерства держави та бізнесу щодо інтенсифікації торговельно-економічної співпраці з країнами Близького Сходу та Північної Африки, а також країнами Африки на південь від Сахари [82].

Висновки до 3 розділу

Реформування САП ЄС здійснюється постійно, що викликано об'єктивними економічними передумовами, при цьому залишається головна спрямованість: на розвиток у країнах конкурентоспроможного сільського господарства, забезпечення стабільності та захисту національних ринків, посилення вимог безпеки аграрної продукції для людини і захисту навколишнього природного середовища.

На жаль, у частині державної підтримки експорту, Україна відстає від багатьох країн. Недосконалість законодавства регулювання зовнішньоекономічної діяльності вчасності експорту в Україні є однією з основних перепон до вступу до ЄС.

Стратегія експортної зорієнтованості передбачає вибір її географічного вектора з огляду на можливості реалізації національних економічних інтересів. Найсприятливішим економічним регіоном для України є європейський.

Ключовою ланкою зовнішньоекономічної стратегії є податкова, депозитна, цінова, кредитна, фінансова і валютна політика та фінансове сприяння вітчизняним експортерам, у тому числі із залученням коштів державного бюджету.

Реалізацію заходів щодо закріплення української технологічної продукції на світовому ринку потрібно провести у два етапи. Перший етап – оперативний передбачає просування продукції, традиційної для України (сільське господарство, харчова та переробна промисловості, легка промисловість, а також підприємства оборонно-промислового комплексу). Другий етап – вихід на ринки наукоємних високотехнологічних товарів. Паралельно мають розроблятися ефективні маркетингові програми просування товарів, системи інформаційної, юридичної підтримки експортерів.

Україна матиме задовільну експортну ситуацію лише за умов інтегрування у світову спільноту як учасник інноваційного ринку, здатний не тільки імпортувати новітні розробки та технології для внутрішнього споживання, а й створювати на базі придбаних нововведень власні інноваційні та високотехнологічні продукти та послуги.

Погіршення кон'юнктури на зовнішніх ринках вимагає посилення уваги до освоєння нових для України ринків у географічному й товарному вимірах, чому сприяє політика щодо активізації зовнішньоекономічних відносин держави та участь у процесах міжнародної економічної інтеграції на засадах реалізації національних інтересів.

Модель заміщення імпорту і стимулювання експорту не є взаємовиключними альтернативами, а швидше доповнюють одна одну, а модель стимулювання експорту може ефективно працювати і в умовах значної лібералізації торгівлі.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило нам зробити наступні висновки.

1. Експортно-імпортний потенціал національної економіки відображає реальну систему як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни.

Експортний потенціал являється найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, він є однією зі складових економічного потенціалу, яка забезпечує процес реалізації продукції на зовнішньому ринку.

Експортний потенціал – це реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку.

2. Експортний потенціал реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства. До складових експортного потенціалу належать: 1) потенціал внутрішніх ресурсів; 2) потенціал цільового зарубіжного ринку; 3) умови виходу на ринок.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто

експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств.

Експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки.

3. Національні державні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності вирішують двояке завдання: стимулювання або підтримка розвитку експорту і завоювання нових ринків збуту та регулювання імпорту для захисту національних товаровиробників і споживачів.

Стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг з метою подолання відставання від розвинених країн за основними соціально-економічними параметрами.

Державне регулювання експорту у комплексі торгово-політичних заходів уряду відіграє меншу роль, ніж регулювання імпорту, оскільки для країн з розвинутою економікою головним завданням є проблема захисту внутрішнього ринку від надмірної конкуренції постачальників імпортованих товарів та послуг. Держави зацікавлені у збільшенні експорту, його зростання означає збільшення прибутків скарбниці та зростання зайнятості. Масштаби та форми регулювання експорту мають важливе значення для досягнення оптимальних результатів від економічної політики уряду та безпосередньо комерційної практики підприємств.

4. Незбалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів на внутрішньому ринку на фоні високої витратності виробництва, його

низького технологічного рівня та застарілої інфраструктури обумовлюють стійку тенденцію до перевищення динаміки та обсягів зростання імпорту порівняно з експортом, а також збільшення, починаючи з 2006 року, негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України.

На даний час для України особливо актуальною стає проблема збалансування зовнішньої торгівлі як складової соціально-економічного розвитку на основі оптимізації структури експорту та імпорту. На протязі останніх років в економіці України спостерігаються негативні тенденції збільшення імпорту та уповільнення темпів соціально-економічного розвитку, посилення залежності від імпорту іноземних товарів та послуг, дефіцит торговельного та платіжного балансів та інші негативні явища.

5. Загрозливим наслідком структурної деградації промислового виробництва стає тенденція зростання імпортової залежності внутрішнього ринку. Основними причинами зростання обсягів імпорту є: значна залежність національної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та окремих видів сировини; наявність структурних диспропорцій в економіці, її висока матеріало- та енергоємність, сировинно-експортна спрямованість вітчизняного виробництва; високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, необхідність модернізації та технічного переоснащення виробництва; незначна частка вітчизняного виробництва товарів кінцевого споживання, призначених для задоволення потреб внутрішнього ринку, їх недостатньо висока якість та обмеженість асортименту продукції; висока собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами.

6. Державна політика щодо розвитку внутрішнього ринку і стимулювання імпортозаміщення повинна бути системною, комплексною і забезпечувати збалансований розвиток промисловості з поступовим зниженням обсягів сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску якісної і високотехнологічної продукції, розширенням асортименту, що приведе до зменшення залежності від імпорту.

7. Післякризовий характер економічного зростання в Україні засвідчує зміцнення позицій українських виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень. У цілому ціновий чинник сформував майже 80 % загального обсягу приросту експорту товарів за підсумками 2011 р. Це робить здобуті Україною конкурентні переваги нестійкими і тимчасовими, що є значним ризиком стабільного функціонування української економіки, а також робить останню вразливою до цінових коливань світових ринків.

Основними чинниками, що сприяли активізації експортної діяльності, стали: сприятлива динаміка цін на міжнародних ринках на основні експортні товари України; відновлення зростання у країнах – основних торговельних партнерах (головним чином країнах СНД і азійських країнах), що дозволило наростити обсяги виробництва продукції і споживчого, й інвестиційного призначення. Збільшення попиту на вітчизняну інвестиційну промислову продукцію стимулювалося і зростанням інвестиційної активності в країнах СНД та Азії.

Чинниками, що обумовлювали сповільнення динаміки експорту були: низхідний тиск на ціни зернових в умовах високих обсягів виробництва і зростання пропозиції; спадна динаміка зовнішніх цін на метали, що розпочалася в липні 2011 р.; повільна динаміка економічного зростання та залучення інвестицій в окремих країнах-торговельних партнерах, насамперед країнах Європейського Союзу; реальна ревальвація національної валюти.

8. Україна має багато ресурсів зростання обсягів експортної діяльності. Один з них – це агропромисловий комплекс. За оцінками фахівців, високі ціни на продовольство при його недостатності у світі можуть стати перманентними, що стимулюватиме привабливість АПК щодо нарощування обсягів його продукції. Україна має передумови для інтенсифікації АПК, за умов, що політика підтримки експорту буде більш оптимальною. Є підстави для зниження інвестиційного імпорту та, можливо, імпорту енергоносіїв

залежно від тенденцій розвитку промислового виробництва та його технологічної модернізації.

9. Україні необхідно перейти до застосування форм державної підтримки національного виробництва, які ефективно діють у світовій практиці. До таких форм підтримки відносяться: фінансування розвитку виробничої інфраструктури; державні замовлення, інформаційне та організаційне забезпечення суб'єктів господарювання та ін. Слід також строго дотримуватися положень статті 3 «Угоди по субсидіях», які прямо забороняють виділення субсидій на виробництво товарів, призначених на експорт, чи на виробництво товарів, із використанням імпортозаміщувальної продукції.

10. Державна політика країни повинна бути спрямована на нарощування експортного потенціалу, пріоритетний і прискорений розвиток галузей, що виробляють продукцію кінцевого споживання (машинобудівна, легка, хімічна, харчова та переробна), а також сільського господарства і скорочення імпорту за рахунок відновлення виробництва аналогічних товарів усередині країни. Основною метою нарощування експортного потенціалу є створення умов для входження у країни до системи міжнародних господарських зв'язків і використання переваг міжнародної торгівлі при вирішенні завдань економічного розвитку держави за рахунок розширення обсягів, поліпшення структури та умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Зважаючи на вищенаведене, провідним зовнішньоекономічним пріоритетом для України є подолання тенденції до зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу у спосіб збереження динамічного зростання експорту, здійснення доцільного обмеження імпорту та розвитку імпортозаміщення.

Сьогодні виникла необхідність запропонувати адекватні українським політико-економічним традиціям сучасні інструменти і механізми державної політики підтримки національного експорту, що реалізується в рамках

розвитку системи регулювання зовнішньої торгівлі України. Світовий досвід показує, що стимулювання експорту здійснюється головним чином шляхом формування сприятливого макроекономічного клімату та створення необхідних для виробників та експортерів умов.

12. В конкретних сучасних умовах України необхідно розробити стратегію якісного одночасного застосування політики імпортозаміщення та її взаємодоповнюваність з політикою стимулювання експорту.

Імпортозаміщення і стимулювання експорту з позиції «відкритості торгівлі» можуть розглядатися як різні рівні однієї і тієї ж стратегії розвитку. У глобальному світі, з умовами та факторами впливу, що постійно змінюються, стратегії заміщення імпорту та стимулювання експорту можуть бути взаємодоповнюючими. Заміщення імпорту може розглядатися в якості передуючої стратегії стимулювання експорту, з послідовною системою взаємозв'язків між ними, а за деяких умов вищезазначені стратегії можуть бути реалізовані одночасно. При цьому треба зазначити, що обидві стратегії несумісні з політикою вільної торгівлі через ефект викорівлення цін і структури витрат. Основною метою, як політики заміщення імпорту, так і стимулювання експорту – є відмова від спеціалізації на основі порівняльних переваг в бік захисту та заохочення конкретних окремих галузей з метою отримання довгострокових вигод. Економічний розвиток являє собою надскладний процес і вимагає розумної і прагматичної торговельної політики, в якій заміщення імпорту, стимулювання експорту і вільна торгівля є невід'ємними складовими частинами.

13. З метою запобігання надмірному зростанню негативного зовнішньоторговельного сальдо в умовах погіршення динаміки експортних надходжень необхідна суттєва активізація заходів щодо регулювання та обмеження надмірного імпорту: запровадження сучасних технічних (автоматизованих) і правових інструментів митного контролю й оцінки митної вартості імпортованих товарів з метою контролю над обґрунтованістю останньої; здійснення оперативного контролю цінової

ситуації для запобігання ціновому й іншим видам демпінгу з боку імпортерів і застосування відповідно до норм СОТ антидемпінгових і компенсаційних мит задля захисту вітчизняних виробників; забезпечення належного контролю за безпекою використання імпортованої продукції; запобігання контрабанді та ввезенню контрафактної продукції; запровадження, у разі значного погіршення стану торговельного балансу, передбачених угодами СОТ тимчасових обмежень на імпорт предметів розкоші (одяг та автомобілі вищих цінових категорій, коштовності тощо).

14. У контексті очікуваного укладення угоди про розширену зону вільної торгівлі з ЄС пропонуються такі інструменти розвитку експортного потенціалу України: розроблення державної програми сприяння впровадженню українськими виробниками європейських стандартів (технічних регламентів) продукції та послуг; посилення спроможності економічних підрозділів посольств України у країнах ЄС з інформування європейських бізнес-партнерів про експортні можливості вітчизняних підприємств; організація постійного бізнес-форуму «Україна-ЄС», промислових виставок та інших заходів щодо просування українських товарів і послуг; створення інституційної системи постійного моніторингу директив та інших основоположних економічних документів ЄС з метою оцінки ефектів їх впливу на українську промисловість, сільське господарство та сектор послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний Кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (Редакція станом на 01.01.2013)// zakon.rada.gov.ua/go/4495-17
2. [Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»](#) від 16 квітня 1991 р. – Текст документа від 17.11.2012// zakon.rada.gov.ua/go/959-12
3. [Закон України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності»](#) №9373 від 17.05.2011 р.)// zakon.rada.gov.ua/
4. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової програми розвитку внутрішнього виробництва» від 12 вересня 2011 р. № 1130// <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>.
5. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия/Науч.-ред. совет изд-тва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл.ред. Л.И. Абалкин.-М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.-1055с.
6. Азриляян А.Н. Большой экономический словарь /А.Н. Азриляян. – 2-е. изд. доп. и перераб. Институт новой экономики, 1997.- 864 с.
7. Андросова Т.В. Стимулювання експорту вітчизняних виробників в умовах СОТ/ Т.В. Андросова, Т.В. Шталь, О.В. Жернова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2009_4_2/135-138.pdf
8. Акімова О.В. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності та напрямки оптимізації експортно-імпортних потоків України/ О.В. Акімова, А.В. Чепига. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>
9. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці/ Т.О. Бабан. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-01.pdf
10. Бабанін О. Щодо можливих напрямків зменшення дефіциту зовнішньої торгівлі України/ О. Бабанін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/September09/11.htm>

- 11.Бабенко Віталій Олексійович. Державна політика стимулювання експорту в ринковій економіці: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2004.
- 12.Байрака В. М. Експортний потенціал інвестиційного комплексу: стан, проблеми і перспективи / В. М. Байрака, Л. С. Кобиляцький. - К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2002. - 202 с.
- 13.Башко В. Економіка-2013: слабке зростання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/03/13/361975/>
- 14.Бегма В.М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В.М. Бегма, Г.І. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. - №7. – С.45-51.
- 15.Белінська Я. В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Белінська Я. В. // Стратегічні пріоритети. - №3(8). - 2008. - С. 120 - 131.
- 16.Бізнес занепокоений імпортом митом на ввіз промислового обладнання та комплектуючих. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.potencial.org.ua/view/news/biznes-zanepokoieniy-importnim-mitom-na-vviz-promislovogo-obladnannya-ta-komplektuyuchih.html>
- 17.Буковинський А. Е. Теория международной торговли / А. Е. Буковинський. – М. : Дело, 2004. – 327 с.
- 18.Бункина М. К. Национальная экономика: учеб. пособие / М. К. Бункина. – М.: Дело, 2007. – 272 с.
- 19.Вахненко Т. П. Роль науково-технічної і промислової політики держави у формуванні нової моделі національної конкурентоспроможності / Т. П. Вахненко // Економіка і прогнозування: науково-аналітичний журнал. – 2006. – №1. – С.42–60.
- 20.Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004 – 1440с.

- 21.Власюк О. С. Зовнішня торгівля України: стан та прогноз / О. С. Власюк, О. С. Ямпольська. – К.: НІСД, 2004 – Вип. 49. – 63 с. – (Сер. «Наук. доповіді»).
- 22.Власюк О.С. Система економічної безпеки держави [Текст]/ О.С. Власюк, А.І. Сухоруков, І.В. Недін. – Національний інститут проблем міжнародної безпеки – К.: Стилос, 2010. – 684 с.
- 23.Воблий В.Г. Організація праці наукового працівника (методика і техніка) / В.Г. Воблий. – К.: Видавництво АН УРСР, 1947. – 150 с.
- 24.Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» /А.С.Гальчинський, В.М.Геець та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАН України,М-во економіки та з питань європ. інтегр. України.- К.:ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416с.
- 25.Ганначенко С.Л. Основні тенденції аграрного експорту України/ С.Л. Ганначенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/2_104062.doc.htm
- 26.Геець В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геець. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
- 27.Геець В.М. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / В.М. Геець, В.П.Семиноженко, Б.Є. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2007. – Т3: Конкурентоспроможність української економіки. – С.126-127.
- 28.Грущинська Н. М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н. М. Грущинська, М. П. Музиченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 19–26.
- 29.Для підтримки економіки необхідна стратегія стимулювання експорту – експерти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/156430-dlya-pidtrimki-ekonomiki-neobhidna-strategiya-stimulyuvannya-eksportu-eksperti.html>

30. Дяків Р.С. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р.С. Дяків, А.В. Бохан, В.М. Горбаль та ін.; за ред. Р.С. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
31. Энергетический потенциал Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.stratagama.org/issledovaniya.php?nws=ity5q9678351137>.
32. Звернення Економічної ради громадських організацій, галузевих асоціацій бізнесу стосовно розвитку внутрішнього виробництва в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.uspp.org.ua/actual/161.zvernennya-ekonomichnoi-radi-gromadskikh-organizacij-galuzevikh-asociacij-biznesu-stosovno-rozvitku-vnutrishnogo-virobnictva-v-ukraini.htm>
33. Здоренко В. Кабмін підстрахує експорт... тільки лояльних ФПГ/ В. Здоренко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://economics.unian.net/ukr/news/131011-kabmin-pidstrahue-eksport-tilki-loyalnih-fpg.html>
34. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Текст]: підручник / Е.А. Зінь, Н.С. Дука. – К. : Кондор, 2009. – 432 с.
35. Іванов Ю.Б. Проблеми державного регулювання економічного розвитку підприємств та організацій: наукове видання / Ю. Б. Іванов. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2004. – 404 с.
36. Іорданов В. Технологія розмитнення імпортного товару / В. Іорданов // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 34. – С. 4–7.
37. Кваснюк Б.Є. Конкурентоспроможність національної економіки [Текст]/ Б. Є. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
38. Кикиш О. Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал» / Оксана Кикиш // Економічний аналіз. - 2008. - №3 (19). - С. 173-176.

- 39.Кисельова О.М. Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку. Автореф. дис. к.е.н. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. - 17с. Таврійський державний агротехнологічний університет
- 40.Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст]/ О.А. Кириченко. – http://pidruchniki.ws/16701214/ekonomika/formi_vihodu_subyektiv_zovnis_hnoekonomichnoyi_diyalnosti_zovnishniy_rinok#900
- 41.Климик Г.В. Стратегія експортно-імпортного потенціалу України/ Г.В. Климик, А.А. Полєвщиков. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20110531/ek_polev.htm
- 42.Кневець О. Глобалізація. Державна підтримка – рука допомоги чи ведмежа послуга? [Електронний ресурс]:Офіційний веб-портал Федерація професійних спілок України №9(213) від 5 березня 2004 р. / О. Кневець. – Режим доступу: <http://www.fpu.org.ua>.
- 43.Ковальчук-Швецова М.Б. Основні форми та методи стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств/ М.Б. Ковальчук-Швецова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2010_690/107.pdf
- 44.Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: навчальний посібник [Текст]/ Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
- 45.Коковський Л.О. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної безпеки України та напрями їх подолання/ Л.О. Коковський. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=738>
- 46.Кокорін В. Конкурентоспроможність економіки України / В. Кокорін // Бізнес & Економіка. – 2008. – № 5. – С. 9–11.

47. Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91-98.
48. Користін О.Є. Економічна безпека [Текст] / О.Є. Користін. – http://pidruchniki.ws/15660212/ekonomika/eksportna_bezpeka_vazhliva_sk_ladova_zovnishnoekonomichnoyi_bezpeki
49. Крамар О. Україна як сировинна колонія: Янукович робить державу залежною від Китаю / О. Крамар. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/58379>
50. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні / Курищук В. // Економіст. – №6 - 2009. – С. 39 - 41.
51. Кушлин В.И. Экономический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Кушлин В.И., Чичканов В.П. – М.: Изд-во РАГС, 2004.-744с.
52. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання розвитку промислового виробництва / Є.О. Литвиненко // Фінанси України. – 2004. – №4. – С. 69–75.
53. Макроекономічний огляд (лютий 2011) – підготовлений Департаментами економічного аналізу та прогнозування та платіжного балансу НБУ // <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>
54. Мазаракі А.А. Управління експортним потенціалом України [Текст]: монографія / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. - 210 с.
55. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2011_2/1.pdf
56. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 470 с.

- 57.Макаренко П. Концептуальні основи оцінки ефективності економічної політики держави / П. Макаренко, Л. Мірошник // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Серія: Економіка і підприємництво. – 2003. – №3. – С. 53–66.
- 58.Макогон Ю.В. Устойчивое развитие экономики Украины в аспекте сотрудничества с ВТО и ЕС / Ю.В. Макогон// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций:регион. аспект.-Донецк:ДонНУ, 2007г., с.4-15.
- 59.Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие для студ. вузов. В 2-х т. Т. 1 [Текст]/ Ю. В. Макогон, В. С. Рыжиков, С. В. Касьянюк, Е. О. Коваленко, В. М. Гридасов. – ДГМА. – Краматорск, 2006. – 292 с.
- 60.Матвеев М.Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник [Текст]/ М.Е. Матвеев, І.І. Дідович. – К.: «Видавничий дім «Професіонал». – 2008. – 192 с.
- 61.Мельник Т.М. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України/ Т.М. Мельник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbu.gov.ua>
- 62.Мельник Т. Экспортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз/ Т. Мельник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/10_Melnuk1.pdf
- 63.Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
- 64.Миронова О. Ціна продажу імпортованих товарів / О. Миронова // Баланс. – 2009. – № 30. – С. 28–29.
- 65.Михайловский В.П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. дисс. На соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.05 [Росс. экон. Академия им. Плеханова]. – М., 2003. – С.10.

66. Михно І. До питання про ефективність міжнародного товарообміну України з країнами СНД / І. Михно, В. Сіренко // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 80.
67. Модернізація України – наш стратегічний вибір: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
68. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т1/ С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій / За ред. С.В. Мочерного. - Львів: Світ, 2005.-616с.
69. Офіційний сайт Державної митної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>
70. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
71. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – відділення Укрекспорту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed//4610.html
72. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
73. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції [Текст]/ І.І. Павленко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12900720/ekonomika/ekonomiko-teoretichni_zasadi_mizhnarodnoyi_torgivli#769
74. Пепа Т.В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання / Т.В. Пепа // Економіка промисловості України: збірник наук. праць / НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2000.
75. Петренко В. І знову імпорту проти вітчизняного / В. Петренко // Фермерське господарство. – 2010. – № 20. – С. 20.
76. Плєскач В. Оцінка и активизация зкспортного потенциала региона / В. Плєскач, О. Шарипова // Бизнес - информ. - 1998. - №6. - С. 65-66.

- 77.Пирець Н.М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства [Текст]: дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Пирець Наталія Михайлівна; Донецький національний ун-т. - Донецьк, 2005. – 215 с.
- 78.Пирожков С.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України /С.І. Пирожков. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
- 79.Побережець Н.Б. Стимулювання експорту в аграрній сфері/ Н.Б. Побережець. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NiTSB_2009/Economics/41903.doc.htm
- 80.Прес-реліз до засідання «круглого столу» «Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/1011_reliz.pdf
- 81.Приз О.В. Державне регулювання експортної діяльності України / Приз О.В. // Вісник Донецького університету, серія В: економіка і право. - №2. - 2007. - С. 189 - 194.
- 82.Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua
- 83.Римарева Л.М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні/ Л.М. Римарева, А.В. Лукач, Н.М. Путь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/rimareva-lm-lukach-av-put-nm-derzhavna-pidtrimka-ekspportnoyi-diyalnosti-v-zaubizhnih-krayinah-ta-v-ukrayini/>
- 84.Рогачов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры, условия развития / В.В. Рогачов // Внешнеэкономический бюлетень. - 2004. - №5. – С. 23-29.
- 85.Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність [Текст]/ А.П. Рум'янцев А.П., Н.С. Рум'янцева. – [Електронний ресурс]. – Режим

доступу:

http://pidruchniki.ws/18561201/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_rumyantsev_ap

86. Сайкевич М. І. Асоціації експортерів / М. І. Сайкевич, О. Д. Сайкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 171–178.
87. Сейфуллаева М.Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М.Э. Сейфуллаева, В.М. Капицин // Маркетинг. – 2001. - №1. – С.6-9.
88. Скорнякова Т.В. Экспортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: Монографія [Текст]/ Т.В. Скорнякова. – К.: Наук. Світ, 2006. – с.175.
89. Словник іншомовних слів / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К.: Наук. Думка, 2000. – С.192.
90. Сидорова А.В. Оптимизация структуры внешней торговли Украины/ А.В. Сидорова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/358.pdf
91. Солодковський Ю.М. Конкурентні моделі розвитку експорту [Текст]: Дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Солодковський Юрій Мечиславович; Київський національний економічний ун-т. - К., 2005. – 195с.
92. Співак Р.В. Модель імпортозаміщення та стимулювання експорту: ефект синергії/ Р.В. Співак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbu.gov.ua>
93. Статистика зовнішньої торгівлі. Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
94. Стеценко Ж.В. Державне регулювання експорту в Україні/ Ж.В. Стеценко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2009/48.pdf
95. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник [Текст] /Д.М. Стеченко. – 2-ге вид. – К.: Вікар, 2002. – с.295.

96. Стіпахно В. І. Тенденції розвитку обсягів експорту та імпорту товарів в АПК / В. І. Стіпахно // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 42–44.
97. Стикишин П.П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи: зб.наук. праць. – К.: УАЗТ, 2000 – Вип. 4. Ч.1. – 246с.
98. Супіханов Б. К. Оцінка потенційного імпортера аграрної продукції / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 138–140.
99. Сухоруков А.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України/А.І. Сухоруков. – К. 2003 – 63 с.
100. Третьак В.В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики: Монографія / В.В. Третьак. – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 326с.
101. Угода про сільське господарство/ Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. – К.:УАЗТ, 2000. – 596 с.
102. Угода про субсидії та компенсаційні заходи/ Україна і Світова організація торгівлі: Збірник офіційних документів. – К. – 2002. – 384 с.
103. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник [Текст]/. – К.: КНЕУ, 2003. – 316с.
104. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство [Текст]/ А.С. Філіпенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ukrayina_i_svitove_gospodarstvo_-_filipenko_as
105. Філіпенко А. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України / А. Філіпенко, О. Шнирков // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 11–14.
106. Храмов В.О. Зовнішньоекономічна політика [Текст]/ В.О. Храмов. – <http://ecolib.com.ua/article.php?book=15&article=1317>

107. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самот. вивч. дисц. [Текст]/ Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. — К.: КНЕУ, 2003. — 256 с.
108. Черніна О.В. Система державної експортної підтримки в зарубіжних країнах та їх адаптація до реалій української економіки / Черніна О.В. // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - №3. - 2010. - С. 55 - 60.
109. Швецова М.Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)“ / М.Б. Швецова. — Тернопіль, 2010. — 21 с.
110. Шевчук В. Засоби стимулювання технологічного експорту/ В. Шевчук, Н. Черкас. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/August/4.htm>
111. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст]/ О.В. Шкурупій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov